Die Bewertung der Warenvorräte in unternehmungswirtschaftlicher, handelsrechtlicher und steuerwirtschaftlicher Sicht

unter besonderer Berücksichtigung von Wertveränderungen

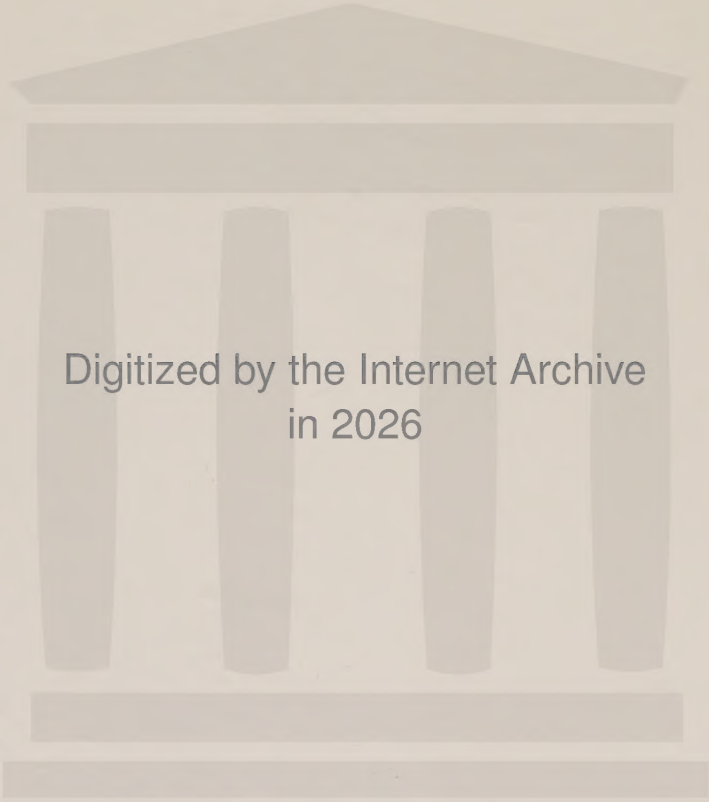
INAUGURAL-DISSERTATION

zur Erlangung der Würde eines Doctor rerum politicarum
der Rechts- und Wirtschaftswissenschaftlichen Fakultät
der Universität Bern

vorgelegt von

JÜRG STREULI
von Bern und Wädenswil (Kt. Zürich)

Juris Druck + Verlag Zürich
1977


Digitized by the Internet Archive
in 2026

https://archive.org/details/IA41548108_0030

Die Bewertung der Warenvorräte in unternehmungswirtschaftlicher, handelsrechtlicher und steuerwirtschaftlicher Sicht

unter besonderer Berücksichtigung von Wertveränderungen

INAUGURAL-DISSERTATION

zur Erlangung der Würde eines Doctor rerum politicarum der Rechts- und Wirtschaftswissenschaftlichen Fakultät der Universität Bern

vorgelegt von

JÜRG STREULI
von Bern und Wädenswil (Kt. Zürich)

Juris Druck + Verlag Zürich
1977

Die Fakultät hat diese Arbeit am 16. Juni 1977 auf Antrag von Prof. Dr. E. Känzig als Dissertation angenommen, ohne damit zu den darin ausgesprochenen Auffassungen Stellung nehmen zu wollen.

UNIV.
LEIDEN
BIBL.

ISBN 3 260 04347 0

Meinen Eltern

Dank gebührt Herrn Prof. Dr. E. Känzig für die Zuverfügungstellung des Themas sowie für seine Ratschläge und Betreuung.

I N H A L T S V E R Z E I C H N I S

Literaturverzeichnis		XIII
Abkürzungsverzeichnis		XIX
		Seite
EINLEITUNG		1
I. Teil.	GRUNDLAGEN	5
1.	BEGRIFF DER WARENVORRAETE	5
11.	Definition	5
12.	Zweck der Warenvorräte	6
121.	Waren im Produktionsprozess	6
122.	Waren ausserhalb des Produktionsprozesses	7
122.1.	Transaktionsmotiv	7
122.2.	Vorsichtsmotiv	9
122.3.	Spekulationsmotiv	9
13.	Begriffe "eiserner Bestand", "betriebsnotwendiges Lager" und "gebundener Vorrat"	9
2.	BEGRIFF DES BEWERTENS	10
21.	Allgemeiner Wertbegriff	10
22.	Wirtschaftlicher Wertbegriff	10

221.	Allgemeines	10
222.	Volkswirtschaftlicher Wertbegriff	11
223.	Unternehmungswirtschaftlicher Wertbegriff	12
3.	BEWERTUNG DER WARENVORRAETE ALS UNTERNEHMERISCHES ENTSCHEIDPROBLEM	14
31.	Zielsystem der Unternehmung in Bezug auf die Bewertung der Warenvorräte	14
311.	Unternehmungswirtschaftliche Ziele	14
311.1.	Gewinnerzielung	15
311.2.	Langfristige Erhaltung der Unternehmung	16
312.	Zwecke des Rechnungswesens als Folge der unternehmungswirtschaftlichen Ziele	18
312.1.	Aufgaben des Rechnungswesens	18
312.2.	Berechnung des Unternehmungsgewinnes als Aufgabe der unternehmungswirtschaftlichen Gewinnrechnung	20
313.	Handelsrecht als Rahmenbedingung für das Zielsystem der Unternehmung	24
313.1.	Handelsrecht als Rahmenbedingung für die Berechnung des Unternehmungsgewinnes	24
313.2.	Handelsrechtliche Buchführungs- und Bilanzvorschriften	25
313.21.	Zweck der Buchführungs- und Bilanzvorschriften des OR	25
313.22.	Ordnungsgemässe kaufmännische Buchführung und Prinzip der Bilanzwahrheit und Bilanzklarheit	30
313.23.	Prinzip der Bilanzvorsicht	32
313.24.	Niederstwertprinzip	33

313.25.	Realisationsprinzip	34
313.26.	Imparitätsprinzip	34
313.27.	Prinzip der zeitlichen Aufwandverteilung	36
313.28.	Prinzip der nominellen Kapitalerhaltung	36
313.29.	Prinzip der Einzelbewertung	37
314.	Steuerwirtschaftliche Entscheidkriterien als Folge unternehmungswirtschaftlicher und handelsrechtlicher Ziele	38
314.1.	Begriff und Ziel der Steuerbilanz	38
314.2.	Grundsätze steuerlicher Bilanzierung	40
314.3.	Steuerbilanz als handelsrechtskonforme Unternehmungsbilanz	44

II. Teil. DIE ANWENDUNG DES ZIELSYSTEMS DER UNTERNEHMUNG AUF DIE BEWERTUNG DER WARENVORRAETE 47

1.	EINLEITUNG	47
2.	OBJEKT UND ZEITPUNKT DER BEWERTUNG	48
21.	Bewertungsobjekt	48
211.	Wareninventar	48
212.	Bewertungsobjekt unternehmungswirtschaftlich	49
213.	Bewertungsobjekt handelsrechtlich	52
214.	Bewertungsobjekt steuerwirtschaftlich	54
22.	Bewertungszeitpunkt	54
221.	Bewertungszeitpunkt unternehmungswirtschaftlich	54

221.1.	Bewertungszeitpunkt bei schwebenden Geschäften im Wareneinkauf	56
221.2.	Bewertungszeitpunkt bei schwebenden Geschäften im Warenverkauf	58
222.	Bewertungszeitpunkt handelsrechtlich	63
223.	Bewertungszeitpunkt steuerwirtschaftlich	66
3.	BEWERTUNG DER WARENVORRAETE	68
31.	Allgemeines	68
32.	Bewertung bei gleichbleibenden Preisen	72
321.	Bewertung unternehmungswirtschaftlich	72
321.1.	Bewertung nach dem Vollkostenprinzip	72
321.11.	Ausgangsstoffe	73
321.12.	Halb- und Fertigfabrikate	76
321.2.	Bewertung nach dem Teilkostenprinzip	97
321.21.	Kritik am Vollkostenprinzip	97
321.22.	Heute geltende Wertansätze, Anschaffungs- und Herstellkosten, als Bewertung zu Teilkosten	100
321.23.	Bewertung zu den variablen Kosten; Direct Costing und verwandte Kostenrechnungs-systeme	101
321.3.	Bewertung mit Istkosten oder Sollkosten?	125
321.31.	Bewertung mit Normalkosten	127
321.32.	Bewertung mit Plankosten	129
322.	Bewertung handelsrechtlich	132
322.1.	Handelsrechtliche Beurteilung der Bewertung nach dem Vollkostenprinzip	132

322.2.	Handelsrechtliche Beurteilung der Bewertung zu den variablen Kosten	138
322.3.	Handelsrechtliche Beurteilung der Bewertung mit Normal- und Plankosten	141
323.	Bewertung steuerwirtschaftlich	142
323.1.	Allgemeines	142
323.2.	Unternehmungswirtschaftlich beste Bewertungsalternative als steuerwirtschaftlich richtiger Wertansatz	143
33.	Bewertung bei fallenden Preisen	148
331.	Bewertung unternehmungswirtschaftlich	148
331.1.	Abhängigkeit des Wertes des Warenlagers sowohl von den Verkaufs- als auch von den Einkaufspreisen	148
331.11.	Abhängigkeit von den Verkaufspreisen	148
331.12.	Bedeutung der Einkaufspreise	150
331.13.	Sinkende Einkaufspreise und gleichbleibende Verkaufspreise	153
331.14.	Gleichbleibende Einkaufspreise und sinkende Verkaufspreise	156
331.15.	Sinkende Einkaufspreise und sinkende Verkaufspreise	160
331.2.	Kritische Würdigung der in der Praxis gebräuchlichen Bewertungsmethoden	161
331.21.	Bewertung zu Einkaufspreisen	161
331.22.	Bilanzierung zum Teilwert	162
331.23.	Bilanzierung mit Standardpreisen	163
331.24.	Wertbestimmung mit Hilfe der retrograden Kalkulation	163
331.25.	Bewertungsmethoden gleichartiger Güter	164

332.	Bewertung handelsrechtlich	169
332.1.	Gelten handelsrechtlich die Einkaufs- oder Verkaufspreise als Wertansatz?	169
332.2.	Handelsrechtliche Würdigung der nach unternehmungswirtschaftlichen Kriterien ermittelten Wertansätze	172
333.	Bewertung steuerwirtschaftlich	177
333.1.	Sinkende Einkaufspreise und gleichbleibende Verkaufspreise	177
333.2.	Gleichbleibende Einkaufspreise und sinkende Verkaufspreise	177
333.3.	Sinkende Einkaufspreise und sinkende Verkaufspreise	178
333.4.	Steuerwirtschaftliche Würdigung des Teilwertes	178
333.5.	Steuerwirtschaftliche Bewertung gleichartiger Güter	179
34.	Bewertung bei steigenden Preisen	179
341.	Bewertung unternehmungswirtschaftlich	179
341.1.	Einleitung	179
341.2.	Steigende Verkaufspreise	180
341.3.	Steigende Einkaufspreise	180
341.4.	Problem der langfristigen Erhaltung der Unternehmung bei steigenden Einkaufspreisen	181
341.41.	Ziel der langfristigen Erhaltung der Unternehmung	181
341.42.	Kapitalerhaltung	183
341.43.	Substanzerhaltung	185
341.5.	Bewertung der Warenvorräte unter dem Gesichtspunkt der Substanzerhaltung	192

341.51.	Einfluss der Substanzerhaltung auf den Wert der Vorräte	192
341.52.	Bewertung mit Hilfe von eisernen Beständen und gebundenen Vorräten	194
341.53.	Substanzrechnung mit Hilfe der Lifo- und Hifo-Methode	203
341.54.	Substanzrechnung mit Hilfe von Substanzerhaltungsrücklagen	207
341.55.	Vergleich der verschiedenen Substanzrechnungen	215
342.	Bewertung handelsrechtlich	219
342.1.	Handelsrecht und Substanzerhaltung	219
342.2.	Handelsrechtliche Würdigung der Rechnung mit eisernen Beständen und gebundenen Vorräten	222
342.3.	Handelsrechtliche Würdigung der Hifo-Methode	223
342.4.	Handelsrechtliche Würdigung der Rechnung mit Substanzerhaltungsrücklagen	223
343.	Bewertung steuerwirtschaftlich	223
343.1.	Problem der Substanzerhaltung in steuerlicher Sicht	223
343.2.	Rechnung mit eisernen Beständen und gebundenen Vorräten	226
343.3.	Hifo-Methode	227
343.4.	Rechnung mit Substanzerhaltungsrücklagen	227
343.5.	Bedeutung der privilegierten Warenreserve für die Substanzerhaltung	228
35.	Bewertung bei schwankenden Preisen	229
351.	Bewertung unternehmungswirtschaftlich	229

351.1.	Einleitung	229
351.2.	Schwankende Verkaufspreise	230
351.3.	Schwankende Einkaufspreise	230
351.31.	Prinzip des doppelten Minimums	230
351.32.	Insbesondere die Fifo-Methode mit Substanzerhaltungsrücklagen	232
352.	Bewertung handelsrechtlich	233
353.	Bewertung steuerwirtschaftlich	234

SCHLUSSWORT 235

LITERATURVERZEICHNIS

B e e l e r G., Schweizerisches Buchführungs- und Bilanzrecht, Zürich 1956

B e l l B., Die Problematik der Scheingewinnbestimmung unter besonderer Berücksichtigung des schweizerischen Steuerrechts, Freiburg i. Ue. 1963

B l u m e n s t e i n E., System des Steuerrechts, Zürich 1945.

B l u m e r K. / G r a f A., Kaufmännische Bilanz und Steuerbilanz, Zürich 1967

B o r k o w s k y R., Einige Probleme der steuerlichen Unternehmungspolitik, Zürich 1967

B r a u n H.J., Die offene Bilanzierung und die Problematik der Bewertung, St. Gallen 1971

B r u n n e n g r ä b e r H., Die Problematik der aktienrechtlichen Niederstwertvorschrift bei vergleichender Heranziehung englischer und amerikanischer Stellungnahmen zum "cost or market principle, whichever is the lower", München 1959

B r u n n e r J., Geldwertschwankungen in Erfolgsrechnung und Bilanz. Neue amerikanische Praxis und Lehre, Zürich 1962

B u c h n e r R., Zur Bewertung gleichartiger Vorratsgüter mit Hilfe der Fiktion beschaffungspreisbestimmter Verbrauchsfolgen (Hifo- bzw. Lifo-Methode) im Rahmen des aktienrechtlichen Jahresabschlusses, in ZfB 1972

B ü h l e r O. / S c h e r p f P., Bilanz und Steuer, 7. Aufl., München 1971

B ü r g i W., Kommentar zum ZGB, V. Band, 5. Teil: die AG, Zürich 1957

D r u c k e r P.F., Die Praxis des Management, Düsseldorf 1964

D r u m m H.J., Probleme der Kalkulation und Bestandesbewertung bei Lenkungs- und Verrechnungspreisen, in ZfB 1972

E n d r e s W., Der Eiserne Bestand als Mittel zur Vermeidung des Ausweises und der Besteuerung von Scheingewinnen, in ZfhF 1952

E n g e l s W., Betriebswirtschaftliche Bewertungslehre im Licht der Entscheidungstheorie, Köln und Opladen 1961

E n g e l s W. / M ü l l e r H., Substanzerhaltung: eine betriebswirtschaftliche Konsumtheorie, in ZfhF 1970

F e u e r b a u m E., Notwendigkeit und Methoden der Substanzrechnung, in ZfhF 1967

F o l l i e t E., Le bilan dans les sociétés anonymes au point de vue juridique et comptable, 6. Aufl., Lausanne 1964

F r i d r i c h A., Grundsätze der optimalen Lagerdisposition der Unternehmung, Freiburg 1956

F r i s c h k o p f X., Die Herstellkosten in der Betriebswirtschaftslehre, im Handelsrecht und im Wehrsteuerrecht, Bern 1969

F u n k F., Kommentar des Obligationenrechts, 2. Band, Das Recht der Gesellschaften, Aarau 1951

F ü r s t R., Bilanzierungsgrundsätze in der Praxis, Essen 1956

G r a f A., Betriebswirtschaftliche Steuerlehre, Zürich 1950

G u h l Th., Das Schweizerische Obligationenrecht, 6. Aufl., Zürich 1971

G ü l e n n a g e l H.J., Die Bilanzierung der Vorräte mit unte den Anschaffungs- oder Herstellkosten liegenden Werten, Köln 1964

G u t e n b e r g E., Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre, erster Band, Berlin 1965

H a a s C., Unsicherheit und Risiko in der Preisbildung, Köln 1965

H a x K., Das Problem der Substanzerhaltung beim Vorratsvermöge in ZfhF 1955

H a x K., Die Substanzerhaltung der Betriebe, Köln und Opladen 1957

H e i n e P., Direct Costing - eine anglo-amerikanische Teilkostenrechnung, in ZfhF 1959

H e i n e n E., Handelsbilanzen, Wiesbaden 1958

H i s Ed., Kommentar zum Schweizerischen Zivilgesetzbuch, Obligationenrecht, Bern 1940

H ö h n E., Wirtschaftliche Betrachtungsweise im Steuerrecht, in St. R., 18. Band

H o p f n e r H., Das Wertproblem im Jahresabschluss, München 1959

H o r c h G., Zum Begriff des Teilwertes, Augsburg 1970

H u c h B., Zum Gewinn als Steuerbemessungsgrundlage bei der Erhaltung der entwicklungsadäquaten Ertragskraft wachsender Unternehmungen, in ZfB 1972

H u m m e l S., Die Auswirkungen von Lagerbestandesveränderungen auf den Periodenerfolg, in ZfhF 1969

J e n n i P., Materialverbrauch, Beständenachweis und Betriebsergebnisrechnung, Bern 1962

K ä f e r K., Die Bilanz als Zukunftsrechnung, Zürich 1962

K ä f e r K., Fragen der Abschreibung, Zürich 1950

K ä n z i g E., Der Unternehmungsgewinn im Sinne des Steuerrechts, B + V, 33 Jhrg.

K ä n z i g E., Die eidgenössische Wehrsteuer, Basel 1962

K ä n z i g E., Die Einzelbewertung des Geschäftsvermögens nach schweizerischem Steuerrecht, im Oettle K., Steuerlast und Unternehmungspolitik, Stuttgart 1971

K ä n z i g E., Steuerrecht der Unternehmung, Vorlesungsskriptum, Bern 1967

K ä n z i g E., in Festschrift für Kuno Barth, Stuttgart 1971, S. 290 ff

K e y n e s J.M., Allgemeine Theorie der Beschäftigung, des Zinses und des Geldes, 1936

K i l g e r W., Kurzfristige Erfolgsrechnung, Wiesbaden 1962

K l e i n H., Die Bewertung des Vorratsvermögens im Handels- und Steuerrecht, München 1956

K o s i o l E., Kostenrechnung, Wiesbaden 1964

K r u s e H.G., Die Bilanzierung von Halb- und Fertigfabrikate nach der Methode des Direct Costing, Wiesbaden 1967

L a n g e n e g g e r E., Grundfragen des Rechnungswesens, Vorlesungsskriptum, Bern 1965

L a u b i s c h P., Gewinn und Verlust als Begriffe und Grösse in betriebswirtschaftlicher Sicht, Berlin 1966

L a y e r M., Die Herstellkosten der Deckungsbeitragsrechnung und ihre Verwendbarkeit in Handelsbilanz und Steuerbilanz für die Bewertung unfertiger und fertiger Erzeugnisse, in ZfhF 1969

M a y E., Das Wirtschaftsgut, kritische Analyse der steuerlich Lehre vom Wirtschaftsgut aus betriebswirtschaftlicher Sicht, Köln 1969

M e l l e r o w i c z K., Allgemeine Betriebswirtschaftslehre, Band II, Berlin 1962

M e l l e r o w i c z K., Kosten und Kostenrechnung, Band II, Berlin 1958

M e l l e r o w i c z K., Neuzeitliche Kalkulationsverfahren, Freiburg i.Br. 1966

M e l l e r o w i c z K., Unternehmungspolitik,Band I und III, Freiburg i.Br. 1963

M ü l l e r W., Entscheidungstheorie, Vorlesungsskriptum, Bern 1968

N i c k l i s c h H., Die Betriebswirtschaft, Stuttgart 1932

N o e l l H.-J., Probleme der Vorratsbewertung in der Nicht-eisen-Metallindustrie unter besonderer Berücksichtigung der Preisentwicklung am Kupfermarkt seit 1950, Köln 196

N o w a k A., Handelsbilanz und Steuerbilanz, Zürich 1938

P l a u t H.G., Unternehmenssteuerung mit Hilfe der Voll- oder Grenzplankostenrechnung, in ZfB 1961

R e i c h m u t h A., Bewertungsgrundsätze für die Bilanz der AG, Zürich 1951

R i e b e l P., Das Rechnen mit Einzelkosten und Deckungsbeiträgen, in ZfhF 1959

R i e g e r W., Schmalenbachs Dynamische Bilanz, Stuttgart 1954

RKW, Direct Costing, Das Rechnen mit Grenzkosten, Berlin 1961

R u f W., Die Grundlagen eines betriebswirtschaftlichen Wertbegriffes, Bern 1955

S c h m a l e n b a c h E., Dynamische Bilanz, 11. Aufl. 1953 21. Aufl., Köln und Opladen 1956

S c h m a l e n b a c h E., Kostenrechnung und Preispolitik, Köln und Opladen 1956

S c h n e i d e r D., Gewinnbesteuerung und Unternehmenserhaltung, in ZfhF 1971

S c h n e t t l e r A., Ziele und Grenzen der betrieblichen Werterhaltung, in ZfhF 1955

S c h m i d R.M., Die Bilanzierung des Anlage- und Umlaufsvermögens nach schweizerischem Aktienrecht, Zürich 1958

S c h m i d l i n L., Das Prinzip der Periodizität in der Gewinnbesteuerung, Zürich und St. Gallen 1956

S c h r a d e r H.J., Die Theorie der Vorratsplanung, Bonn 1963

S c h u c a n y E., Kommentar zum schweizerischen Aktienrecht, 2. Aufl., Zürich 1960

S i e g w a r t H., Der Einfluss der fixen Kosten auf die Unternehmungspolitik, Zürich und St. Gallen 1959

S t a e h e l i n M. jun., Zur Frage der Bilanzierungsfähigkeit, Basel 1932

v o n S t e i g e r F., Das Recht der Aktiengesellschaft in der Schweiz, 4. Aufl., Zürich 1970

S t u d e r W., Das Schweizerische Bilanzsteuerrecht, Basel 1968

U l r i c h A. / H i l l W., Brevier des Rechnungswesens, 2. Aufl., Bern 1963

W ä c k e r l i n E., Der Vermögensausweis in der Bilanz, Zürich 1958

W e b e r K., Amerikanisches Direct Costing, Bern 1970

W e i d m a n n E., Bilanzkunde und Bilanzrecht, Zürich 1958

ABKUERZUNGEN

a.a.O.	an anderem Ort
Abs.	Absatz
AG	Aktiengesellschaft
Aufl.	Auflage
BV	Bundesverfassung der Schweizerischen Eidgenossenschaft
B + V	Büro und Verkauf, Zürich
bzw.	beziehungsweise
d.h.	das heisst
f.	die folgende Seite
ff	die folgenden Seiten
Jhrg.	Jahrgang
jun.	Junior
Mio.	Millionen
OR	Schweizerisches Obligationenrecht
resp.	respektive
S.	Seite
St.	Stück
St.R.	Steuerrevue
usw.	und so weiter
z.B.	zum Beispiel
ZfB.	Zeitschrift für Betriebswirtschaft, Wiesbaden
ZfhF.	Zeitschrift für handelswissenschaftliche Forschung, Köln

E I N L E I T U N G

Ich möchte meine Arbeit mit einem Zitat W i l h e l m R i e g e r s[1] beginnen, das in treffenden Worten die ganze Problematik des Bewertens schildert:

"Eine endgültige Abrechnung in der Unternehmung, mag sie kurzfristig oder noch so langfristig sein, ist nur möglich, wenn sich nur noch Geld in ihrem Besitze befindet und sonst nichts. Dann steht das Vermögen eindeutig fest, und ein behaupteter Gewinn kann als Teil des Endgeldbestandes vorgezeigt werden; der andere Teil muss gleich dem anfänglichen Geldbestand sein. Sobald noch Sachwerte vorhanden sind, ist eine Abrechnung streng genommen unmöglich; aus der Realität heraus kann sie nicht erfolgen, weil sich Geld und Nichtgeld weder addieren noch subtrahieren lassen. Es muss also zu Behelfen Zuflucht genommen werden, man muss auf dem Papiere rechnerische Umformungen vornehmen, die im günstigsten Falle den Dingen vorauseilen. Auf diesem Wege entstehen alle Zwischenbilanzen, und weil sie als eine langjährige und vielgeübte Institution uns allzu vertraut sind, vergessen wir, dass es sich bei ihnen um eine Fiktion handelt, dass sie etwas behaupten, was sich gar nicht beweisen lässt. Die Sachwerte können als solche nicht in die Rechnung eingehen....

Innerhalb der eben dargelegten Fiktion ist auch ein etwaiger Gewinn niemals vorzuzeigen. Er führt eine ausschliesslich papierene Existenz, er wird lediglich rechnerisch ausgewiesen und zwar als Ueberschuss der Aktiven über die Passiven.

---

1) Rieger W., Schmalenbachs dynamische Bilanz, Stuttgart 1954, S. 138 f.

Aber wie sieht dieser Ueberschuss aus, wer hat ihn jemals in der Hand gehabt? Die Formel A - (P+K) = G (Aktiven - (Passiven + Kapital) = Gewinn) ist unvollziehbar, sie bleibt - Formel. Wir stören uns daran freilich nicht, wir sehen keinen unmittelbaren Zusammenhang zwischen einem ausgewiesenen Gewinne und dem Geldbestand, wir haben vergessen, dass ein erzielter Gewinn doch eigentlich in bar vorhanden sein müsste, ja wir wundern uns kaum mehr, wenn eine Bankschuld aufgenommen werden muss, um den "Jahresgewinn" ausschütten zu können. Wenn wir nicht so überaus sachkundig wären in Bilanzfragen, hätten wir uns vielleicht auch einmal die Frage vorgelegt, wie es denn überhaupt kommt, dass ein Gewinn oder Verlust "errechnet" werden muss. Darin liegt nämlich die Anerkennung der für die Bilanzlehre fundamentalen Tatsache, dass man bei einer Zwischenbilanz den Erfolg aus der Realität nicht feststellen kann.

Nichts beweist die Richtigkeit der hier vertretenen Ansicht von der Problematik jeder Zwischenbilanz besser als der Umstand, dass es Bewertungsvorschriften gibt, - die sogar nach der Form der Unternehmung verschieden sind! - als der unaufhörliche Kampf im Handelsrecht und noch mehr in der Steuergesetzgebung um die Ermittlung des "richtigen" Bilanzwertes. Der Kampf ist aussichtslos, der richtige Wert wird niemals gefunden werden; denn gäbe es ihn, dann brauchte man ihn nicht erst auf dem Umwege über mehr oder weniger verzwickte Bewertungsvorschriften zu suchen. Mit dem Kassenbestand hat noch niemand gekämpft; niemand hat noch ein Wort darüber verloren, wie man ihn zu "bewerten" hat: das versteht sich ja von selbst, er wird gezählt und das Ergebnis niedergeschrieben - ohne jede Schätzung, "Bewertung", papiererne Umformung. Bei ihm ist die Uebereinstimmung zwischen Realität und ihrer rechnungsmässigen Abbild vollkommen und augenscheinlich. Nicht so bei den Sachwerten; solange es Preisschwankungen gibt, kann kein Mensch sagen, mit welchem Betrag jene einmal in die Geldrechnung eingehen werden, welches Gewicht sie für den Erfolg haben werden. Die Zukunft ist immer ungewiss...."

Die Auffassung Riegers ist für die folgende Arbeit nicht besonders ermutigend. Es stimmt, dass der absolut richtige Wert nicht gefunden werden kann. Das will aber noch nicht heissen, dass die Suche danach aussichtslos ist. Es soll Aufgabe dieser Arbeit sein, für die Warenvorräte Bewertungskriterien bereitzustellen, die es erlauben, möglichst nahe an den richtigen Wert heranzukommen.

Eine besondere Behandlung der Warenvorräte drängt sich aus zwei Gründen auf. Einmal werden die Vorräte, im Gegensatz zu den Anlagegütern,von der Unternehmung in relativ kurzer Zeit verbraucht oder weiterveräussert. Sie sind zwischen zwei Märkten eingebettet. Die Vorräte sind also von zwei Seiten her Preisänderungen ausgesetzt - Aenderungen, die oft viel stärker und rascher erfolgen als auf den Märkten für Anlagegüter. Ich denke dabei vor allem an die Rohstoffmärkte. Der zweite Grund ist der grosse Anteil der Warenvorräte an den Mitteln der Unternehmungen. Einige Beispiele sollen zeigen, welche Summen die Unternehmungen in ihren Vorräten haben.

Eine Kunststofffabrik hatte in einem bestimmten Jahr bei einer Bilanzsumme von Fr. 26 Mio. ein Warenlager von Fr. 8,6 Mio. Bei einem Baugeschäft betrugen die laufenden Arbeiten Fr. 12 Mio. oder 38% der Fr. 32 Mio. Aktiven. Am grössten ist natürlich der Anteil der Waren an den investierten Mitteln im Warenhandel. So betrug das Warenlager eines Kleidergeschäftes Fr. 553'000.--. Die Aktiven beliefen sich auf Fr. 794'000.--. Eine um 5% niedrigere Bewertung des in der Modebranche risikoreichen Warenlagers würden den von der betreffenden Firma erzielten Jahresreingewinn von Fr. 14'000.-- in einen Verlust von Fr. 26'000.-- umwandeln!

Es handelt sich also um riesige Summen, die in der Wirtschaft in den Warenlagern angelegt sind. Von der Bewertung dieser Lager hängen zu einem grossen Teil die Gewinne der Unternehmungen und so auch die Steuereinnahmen ab.

Zudem eignet sich die Bewertung der Vorräte wegen der äusserst schwierigen Nachprüfbarkeit der Zahlen und Einschätzung der Risiken ganz besonders gut zur Gewinnplanung und Gewinnmanipulation. Es kann aber nicht Aufgabe dieser Arbeit sein, Bewertungsmethoden darzustellen, die es der Unternehmung erlauben, möglichst viele Steuern zu sparen oder einen möglichst hohen Selbstfinanzierungsgrad zu erreichen. Es geht vielmehr darum, den richtigen Wert der Warenvorräte zu ermitteln, der uns sowohl zum unternehmungswirtschaftlich wie steuerlich massgebenden Unternehmungsgewinn führt. Deshalb werden auch steuerrechtliche Regelungen - wie die privilegierte Warenreserve - in der Arbeit nicht beachtet, da sie uns nicht unbedingt zum richtigen Warenwert führen.

I. Teil. G R U N D L A G E N

1. BEGRIFF DER WARENVORRAETE

11. DEFINITION

Die Definitionen derjenigen Autoren, die die Probleme der Lagerbuchhaltung und der optimalen Losgrösse untersuchen, sind für unsere Arbeit nicht geeignet. Wir müssen die Definition so weit fassen, dass alle Güter einer Unternehmung, auf die die noch zu erarbeitenden Bewertungsgrundsätze angewendet werden können, mit eingeschlossen sind.

Die Warenvorräte werden mit dem Zweck bewertet, sie in die Bilanz einzusetzen. Es handelt sich also bei der Feststellung des Bestandes, nicht aber des Wertes, um eine Momentaufnahme.

So verstehen wir unter den Warenvorräten sämtliche sich an einem Stichtag im Besitze der Unternehmung befindlichen körperlichen Umsatz- und Verbrauchsgüter.

Der Begriff des Besitzes muss noch präzisiert werden. Borkowsky[2] meint, dass es am naheliegensten ist, auf den zivilrechtlichen Eigentumsübergang abzustellen. Er ist jedoch der Meinung, dass dies nicht immer den wirtschaftlichen Gegebenheiten entspricht. Es kann angemessen erscheinen, dass der Käufer Waren bereits beim Vertragsabschluss, d.h. bei Uebergang von Nutzen und Gefahr

---

2) Borkowsky R., Einige Probleme der steuerlichen Unternehmungspolitik, Zürich 1967, S. 91.

(OR, Art. 185) und nicht erst beim Eigentumsübergang im Inventar anführt. Umgekehrt wären Waren, deren Nutzen und Gefahr bereits an einen Käufer übergegangen sind, im Inventar auszuscheiden. Diese Verbuchung kann damit begründet werden, dass auf die Art des Risikos abgestellt werden muss. Dieses liegt bei gekauften, aber noch nicht gelieferten Waren in den Waren und bei verkauften Gütern, auch wenn sie sich noch in der Unternehmung befinden, beim Debitor. Wir werden uns im Kapitel über das Bewertungsobjekt noch eingehender mit diesem Problem befassen.

Die Definition grenzt die Warenvorräte gegenüber den übrigen Aktivposten der Bilanz ab. Nicht darunter fallen einmal die Debitoren und die Anlagegegenstände, die ja vor allem gebraucht werden und nicht direkt als Verbrauch in die umzusetzenden Güter eingehen. Die Definition deckt sich weitgehend mit dem im OR Art. 666 erwähnten Begriff der Vorräte, der laut Gesetz die Rohmaterialien, fertigen und halbfertigen Fabrikate und die Waren umfasst.

12. ZWECK DER WARENVORRAETE

121. Waren im Produktionsprozess

Eine Unternehmung muss schon deshalb Warenvorräte halten, weil am Bilanzstichtag ein Teil der Güter mitten im Produktionsprozes: stecken. Man kann hier nicht von Vorräten oder Lager sprechen, doch ihre Gleichbehandlung mit den effektiven Vorräten drängt sich deshalb auf, weil diese Güter den genau gleichen Entwertungs risiken wie die übrigen Vorräte ausgesetzt sind. In gewissen Branchen machen diese Güter im Produktionsprozess den grössten Teil der Lager, ja sogar einen beträchtlichen Teil des investierten Kapitals aus. Ich denke da vor allem an das Baugewerbe, den Schiffsbau, oder an den Bau von Grossmaschinen.

Unter die Gruppe der Waren im Produktionsprozess fallen auch diejenigen Güter, die durch Lagerung eine Qualitätsverbesserung erfahren. Die Zeit ist hier ein Produktionsfaktor und die Lagerung Teil des Produktionsprogresses. Wir können in diesem Zusammenhang von der Produktions- oder Qualitätsfunktion der Warenvorräte sprechen. Von Bedeutung ist diese Funktion z.B. im Holz-, Käse- oder Weingewerbe.

122. Waren ausserhalb des Produktionsprozesses

Nach den Gütern im Produktionsprozess kommen wir zu den eigentlichen Warenlagern. Dabei interessieren uns besonders die Motive der Vorratshaltung. H.J. Schrader[3] zieht eine interessante Analogie zu den Gründen, die Keynes[4] für die Kassahaltung gefunden hat. Keynes unterscheidet zwischen einem Transaktionsmotiv, einem Vorsichtsmotiv und einem Spekulationsmotiv.

122.1. Transaktionsmotiv

Aus dem Transaktionsmotiv heraus, das den normalen Betriebsablauf sichern soll, können verschiedene Lagerfunktionen unterschieden werden:

- Puffer- oder Ausgleichsfunktion

  Die einzelnen wirtschaftlichen Tätigkeiten an einer Ware von der Gewinnung der Rohstoffe bis zur Konsumation sind nicht synchronisiert[5]. Die Lager haben die Funktion eines Puffers zwischen den einzelnen Wirtschaftsstufen. Innerhalb des Betriebes wirkt der Puffer zwischen den einzelnen Tätigkeiten des Produktionsprozesses. Sie gleichen Angebot und Nachfrage zwischen den

---

3) Schrader H.J., Die Theorie der Vorratsplanung, Bonn 1963, S.11 ff.

4) Keynes J.M., Allgemeine Theorie der Beschäftigung, des Zinses und des Geldes, 1936.

5) Friedrich A., Grundsätze der optimalen Lagerdisposition der Unternehmung, Freiburg 1956, S. 7 ff.

einzelnen Stufen mengenmässig und zeitlich aus. So unterscheiden wir zwischen Einkaufslagern, Zwischenlagern und Verkaufslagern.

- Sortimentsfunktion

Hier hat das Lager die Aufgabe, dem Käufer das Warenangebot zu zeigen. Es handelt sich um eine der wichtigsten Funktionen des Handels. In gewissen Branchen erfüllt der ganze Vorrat eine Sortimentsfunktion, wie z.B. in einzelnen Bijouterien oder Gemäldegallerien.

- Kostenfunktion

Aus der Berücksichtigung aller Kosten, die sich aus der Lagerhaltung, dem Bestellen, dem Transportieren von Waren und dem Fehlen einzelner Güter ergeben, kann die optimale Lagerhaltungsgrösse bestimmt werden. Diese kann höher oder tiefer sein als die Grösse, die sich allein aus der Puffer- und Sortimentsfunktion ergibt.

Es wurden verschiedene mathematische Modelle entwickelt, um mit Hilfe der Differenzialrechnung die optimale Bestellmenge und Lagerhaltungsgrösse zu berechnen.

- Qualitätsfunktion

Die Qualität der eingekauften oder produzierten Güter kann stark schwanken. Aus produktionstechnischen oder absatzpolitischen Gründen wird oft eine gleichmässige Qualität gewünscht. Deshalb muss ein Ausgleich durch Mischen erfolgen. Das bedingt, dass verschiedene Serien gelagert werden müssen. Welche Bedeutung diese Lagerfunktion hat, zeigt das Beispiel eines Eisenbergwerks in Westaustralien. Die Firma hält ein Lager an Eisenerz von über einer Million Tonnen. Das Gestein, das abgebaut wird, ist von unterschiedlicher Qualität. Die Firma ist aber vertrag-

lich gebunden, Erz mit gleichbleibendem Eisengehalt zu liefern. Deshalb muss laufend mit gelagertem Erz gemischt werden, um die gewünschte Konstanz zu erhalten.

122.2. Vorsichtsmotiv

Das Transaktionsmotiv sichert nur den normalen Betriebsablauf. Durch Sicherheitsbestände müssen aber besondere Risiken aufgefangen werden können. Diese Risiken ergeben sich in Schwankungen der Lieferzeiten, der Preise, der Angebots- und Nachfragemengen und Produktionszeiten, hervorgerufen z.B. durch technische Probleme oder Streiks. Deshalb ist der Lagerbestand in der Regel höher, als von der Produktion her unbedingt notwendig wäre, denn die Kosten, die entstehen, wenn zuwenig Materialien da sird, sind meist höher als die Lagerhaltungskosten.

122.3. Spekulationsmotiv

Allein vom Transaktions- und Vorsichtsmotiv ausgesehen, sind Spekulationslager nicht notwendig. Doch können durch zusätzliche Lager Preisschwankungen, besondere Marktsituationen oder Schwächen der Konkurrenz ausgenützt werden. Die Spekulationsbestände sind besonders grossen Risiken ausgesetzt und deshalb für Bewertungsfragen sehr interessant. Spekulative Bestände werden auch dann angelegt, wenn die Unternehmung eine hohe Liquidität aufweist. Voraussetzung ist natürlich, dass eine steigende Preistendenz erwartet wird.

13. BEGRIFFE "EISERNER BESTAND", "BETRIEBSNOTWENDIGES LAGER" UND "GEBUNDENER VORRAT".

Man trifft diese Begriffe in der Literatur oft an. Die Mehrzahl der Autoren versteht darunter den zur Durchführung eines bestimmten Unternehmungszweckes technisch notwendigen Bestand an Vorräten, vor, in und nach der Produktion[6].

6) Friedrich A., a.a.O., S. 7 ff.

Von besonderer Bedeutung ist der eiserne Bestand und der gebundene Vorrat im Zusammenhang mit der Bewertung bei steigenden Preisen. Es wird in diesem Kapitel noch näher auf diese Begriffe einzugehen sein.

2. BEGRIFF DES BEWERTENS

Dem Begriff des Wertes und Bewertens begegnen wir nicht nur in den Wirtschaftswissenschaften, sondern in allen Bereichen des menschlichen Lebens. Es gilt in diesem Kapitel - von einer allgemeinen Wertauffassung ausgehend - einen speziellen unternehmungswirtschaftlichen Wertbegriff zu entwickeln.

21. ALLGEMEINER WERTBEGRIFF

Das Wesentliche des Wertes ist die Fähigkeit, Bedürfnisse zu befriedigen. Doch diese Fähigkeit allein reicht noch nicht aus, damit ein Objekt einen Wert hat. Entscheidend ist nicht der Wertträger, sondern das Individuum, das sich der Fähigkeit dieses Trägers, Bedürfnisse zu befriedigen, bedient und diese Fähigkeit misst. Etwas erhält erst dadurch Wert, dass es von jemandem begehrt wird. Der Wert erwächst immer aus einer Beziehung eines Subjektes zu einem Objekt. Das Objekt kann ein konkreter Gegenstand, eine Handlung oder ein Zustand sein[7)].

22. WIRTSCHAFTLICHER WERTBEGRIFF

221. Allgemeines

Für die Wirtschaftswissenschaft ist der allgemeine Wertbegriff zu weit gefasst. Verbunden mit dem Wert ist der Begriff des Bewertens. Ein wirtschaftlicher Wert muss irgendwie gemessen werden

---

7) Langenegger E., Grundfragen des Rechnungswesens, Vorlesungsskriptum, Bern 1965, S. 40.

können. Voraussetzung dazu ist, dass das Gut, das bewertet werden soll, selten ist. Ein Gut, das frei und unbeschränkt verfügbar ist, kann wohl die Eigenschaft haben, Bedürfnisse zu befriedigen. Aber diese Eigenschaft kann - auch wenn sie lebenswichtig ist - nicht gemessen werden, da der Vergleichsmassstab fehlt. Nichklisch[8)] sieht in der persönlichen Anstrengung diesen Massstab. Er sagt: "Wirtschaftlicher Wert bildet sich nur, wenn es Arbeit macht, die Bedürfnisbefriedigung zu sichern". Diese Arbeit bedeutet auch einen Verzicht, etwas anderes zu tun. Durch den Vergleich dieses Verzichtes mit der erwarteten Bedürfnisbefriedigung erhalten wir den gesuchten Vergleichsmassstab. Durch die einschränkende Bedingung der Seltenheit wird der wirtschaftliche Wert eine Vergleichsgrösse. Wir können ihn definieren als das M a s s d e r B e d ü r f n i s b e f r i e d i g u n g , d a s s i c h e i n W i r t s c h a f t s s u b j e k t v o n e i n e m G u t i m V e r g l e i c h z u d e n ü b r i g e n G ü t e r n e r w a r t e t .

Bei diesem Vergleich hat das Geld die Funktion des gemeinsamen Nenners der verschiedenen Güter.

222. Volkswirtschaftlicher Wertbegriff

Für den Volkswirtschafter stellt sich das Wertproblem im Zusammenhang mit den Bestimmungsgründen der Preise. Es ist nicht Aufgabe dieser Arbeit, die verschiedenen volkswirtschaftlichen Wert- und Preistheorien zu behandeln. Doch erscheint es nützlich, einige volkswirtschaftliche Wertbegriffe kurz zu betrachten, da man sie oft auch im Zusammenhang mit betriebswirtschaftlichen Bewertungsfragen antrifft. Es handelt sich dabei um objektive Wertbegriffe, wie objektiver Gebrauchswert, objektiver Ertragswert und objektiver Tauschwert. Als objektiv wird in diesem Zusammenhang die Summe

---

8) Nicklisch H., Die Betriebswirtschaft, Stuttgart 1932, S. 40.

einer grösseren Anzahl von Einzelbewertungen verstanden. Wird der objektive Tauschwert in Geld ausgedrückt, erhalten wir den Marktpreis. Wesentlich für unsere weiterèn Betrachtungen ist, dass der Marktpreis als Grundlage die Wertschätzungen einer Vielzahl von Wirtschaftssubjekten hat, dass aber das einzelne Wirtschaftssubjekt das betreffende Gut durchaus nicht gleich hoch bewerten muss. Das Wort objektiv darf nicht absolut verstanden werden.

223. Unternehmungswirtschaftlicher Wertbegriff

Bei der Unternehmung handelt es sich auch um ein einzelnes Wirtschaftssubjekt. Wir können also grundsätzlich den allgemeinen wirtschaftlichen Wertbegriff übernehmen. Auch eine Unternehmung hat Bedürfnisse (doch äussern sich diese nicht in seelischen Spannungszuständen). Diese Bedürfnisse müssen aus den Zielen der Unternehmung abgeleitet werden. Ohne Ziele kann eine Unternehmung gar nicht handeln, denn handeln heisst wählen; im einfachsten Fall steht man vor der Wahl, etwas zu tun oder nicht zu tun. Und wählen kann man nur, wenn man die Alternativen misst, d.h., sie nach dem Grad ihrer Zielerreichung vergleicht.

D e r u n t e r n e h m u n g s w i r t s c h a f t l i c h e W e r t i s t a l s o d a s M a s s d e r Z i e l e r r e i c h u n g , d a s d i e O r g a n e d e r U n t e r n e h m u n g v o n e i n e m G u t - i m V e r g l e i c h z u d e n ü b r i g e n G ü t e r n - e r w a r t e n .

Grundlage unternehmungswirtschaftlicher Wertgrössen bilden die einzelnen Preise und zwar sowohl die Preise auf den Beschaffungsmärkten wie auf den Absatzmärkten. Natürlich beeinflusst jede Unternehmung selber die Marktpreise, doch ist es wenigen vorbehalten, eine entscheidende Macht auf dem Markt auszuüben[9], es

---

9) Ruf W., Die Grundlagen eines betriebswirtschaftlichen Wertbegriffes, Bern 1955, S. 59.

sei denn, der Markt sei klein.

Für die Bewertungsfragen haben wir davon auszugehen, dass die Unternehmung fest gegebenen Preisen gegenübersteht. Diese Preise können tatsächliche Marktgrössen sein oder in der Zukunft realisierbare Preise. Wesentlich ist, dass bei gegebener oder erwarteter, angebotener resp. nachgefragter Menge der Markt die Preishöhe bestimmt. Auch in einer Monopolsituation ist der Preis gegeben. Es ist der Preis, bei dem der Gewinn ein Maximum erreicht.

Wie in der vorausgehenden Definition bereits erwähnt wurde, sind es die Organe der Unternehmung, die die verschiedenen Güter nach den Zielen bewerten. Ein ideales Zielsystem ist so formuliert, dass die Organe auf subjektive Wertschätzungen verzichten können. Da aber viele Wertungen auf unsicheren Zukunftsgrössen beruhen, kann auf das persönliche Urteil der Entscheidträger nicht verzichtet werden, vor allem dann nicht, wenn es sich um das Abschätzen von Chancen und Risiken handelt. Die unternehmungswirtschaftlichen Bewertungen hängen deshalb neben den Zielen der Unternehmung auch vom Verhalten der Entscheidträger, von ihrer Chancen- und Risikofreudigkeit ab. Einen objektiv richtigen unternehmungswirtschaftlichen Wert gibt es demzufolge praktisch nicht. Trotzdem muss versucht werden, einem solchen Wert möglichst nahe zu kommen. Die Tatsache, dass ein absolut richtiger Wert nicht festgestellt werden kann, zeigt sich auch darin, dass das Handelsrecht den Unternehmungen gegen unten eine weitgehende Bewertungsfreiheit einräumt.

3. BEWERTUNG DER WARENVORRAETE ALS UNTERNEHMERISCHES ENTSCHEIDPROBLEM

31. ZIELSYSTEM DER UNTERNEHMUNG IN BEZUG AUF DIE BEWERTUNG DER WARENVORRAETE

311. Unternehmungswirtschaftliche Ziele

Die Bewertung der Warenvorräte ist ein unternehmerisches Entscheidproblem. Die Unternehmung hat eine grundsätzliche Wahlfreiheit zwischen einzelnen Bewertungsalternativen. Damit sie aber eine Wahl treffen kann, muss sie die einzelnen Alternativen vergleichen. Sie muss mit anderen Worten deren Zielerreichungsgrad oder ihre Konsequenzen messen. Der Unternehmung sind also, damit Entscheide getroffen werden können, Ziele vorzugeben. Diese Ziele müssen so gestaltet und formuliert werden, dass ein Vergleich der Entscheidalternativen möglich wird. Die obersten Unternehmungsziele sind für viele Entscheide, wie z.B. für Bewertungsfragen ungeeignet, da ihnen wegen der allgemeinen Fassung für die betreffenden Entscheide die Massfunktion fehlt. Das bedingt, dass Teil- oder Unterziele aus den obersten Unternehmungszwecken abgeleitet werden müssen. Diese abgeleiteten Ziele werden in der Literatur auch Entscheidkriterien genannt.

Einer Betrachtung der verschiedenen Bewertungsalternativen der Warenvorräte muss also eine grundsätzliche Abklärung der in Frage kommenden Entscheidkriterien vorausgehen. So sagt Mellerowicz[10]: "Wenn daher ein Gegenstand ... mit einer Ziffer versehen werden soll, muss es eine Wertziffer sein, die den für den Betrieb gültigen Wert wiedergibt, entsprechend dem Zweck,

---

10) Mellerowicz K., Unternehmungspolitik, Freiburg i.Br. 1963, Band III, S. 243.

dem sie dienen soll. Diesen Zweck, das verfolgte Ziel, muss der Bewertende stets im Auge behalten, ob es nun um die Substanzerhaltung geht oder den Ausweis des Gewinnes".

311.1. Gewinnerzielung

Eine Untersuchung der Ziele einer Unternehmung beginnt mit den Motiven unternehmerischer Tätigkeit. Diese können verschiedenster Art sein und müssen der Unternehmung von aussen gegeben werden. Ihren Sinn erhält die unternehmerische Tätigkeit durch die Leistungserstellung für Dritte[11]. Die Leistungserstellung wird in der freien Marktwirtschaft durch den Gewinn gesteuert. Das Gewinnstreben ist eine unabdingbare Voraussetzung unseres Wirtschaftssystems. Mellerowicz[12] nennt es den Motor des betrieblichen Kreislaufes. Unabhängig von den Motiven, die hinter einer Unternehmung stehen, muss das oberste Ziel das Gewinnstreben sein. Alle andern Ziele stehen mit dem Gewinn oder der Ertragskraft irgendwie in Beziehung[13]. Der Gewinn ist notwendig damit die andern Unternehmungsziele überhaupt erfüllt werden können.

Das Gewinnstreben ist nur ein Handlungsprinzip und sagt noch nichts aus über die Höhe des angestrebten Gewinnes. In dieser Frage gehen die Meinungen auseinander. Am meisten verbreitet ist die Ansicht einer langfristigen Gewinnmaximierung, langfristig deshalb, weil eine Unternehmung im Normalfall auf unbestimmte Dauer gegründet wird. Das Ziel der langfristigen Gewinnmaximierung ist auch nicht viel mehr als ein Handlungsprinzip, denn es ist nicht determiniert. Damit ein Ziel für den unternehmerischen Ent-

---

11) Gutenberg E., Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre, Erster Band, Berlin 1965, S. 1.

12) Mellerowicz K., Allgemeine Betriebswirtschaftslehre, Band II, Berlin 1962, S. 11.

13) Mellerowicz K., Unternehmungspolitik, a.a.O., Band I, S. 51.

scheidprozess verwendet werden kann, muss es quantifizierbar sein. Diese Eigenschaft fehlt der langfristigen Gewinnmaximierung aber, denn erstens ist die Frist unbestimmt und zweitens richtet sich das Ziel in die Zukunft. Jeder langristigen Prognose haftet aber ein grosser Unsicherheitsgrad an. Aus dieser Unmöglichkeit, das Ziel zu quantifizieren, entsteht die Notwendigkeit, Ersatzziele zu schaffen, die kurzfristig realisierbar sind. Drucker[14] sieht dabei als absolutes Minimalziel die Vermeidung von Verlusten. Minimal ist es, weil darin keine Prämie für das unternehmerische Risiko vorgesehen ist. Deshalb fordert Drucker als notwendigen Mindestgewinn einen Ertrag, der zur Deckung der künftigen Risiken, zum Verbleiben auf dem Markt und zur Aufrechterhaltung der Kapazität der Produktionsmittel ausreicht.

Als weiteres, von der Gewinnmaximierung abgeleitetes Ziel ist z.B. die über den notwendigen Mindestgewinn hinausgehende angemessene Verzinsung des investierten Kapitals denkbar. Trotz der Formulierung von Ersatzzielen, deren Anspruchsniveau tiefer sein kann als das Idealziel der langfristigen Gewinnmaximierung, ist es Pflicht der Unternehmung, dass sie sich rationell und wirtschaftlich verhält. Das Gewinnstreben muss als unternehmerisches Handlungsprinzip immer bestehen bleiben.

311.2. Langfristige Erhaltung der Unternehmung

Im vorangehenden Abschnitt wurde gesagt, dass der Gewinn Bedingung für die andern Unternehmungsziele ist. Das gilt ganz besonders für das Ziel der langfristigen Erhaltung der Unternehmung. Ohne Gewinn kann eine Unternehmung auf die Dauer nicht bestehen. Umgekehrt kann kein Gewinn erzielt werden, ohne dass die Unternehmung er-

---

14) Drucker P.F., Die Praxis des Management, Düsseldorf 1964, S. 64 ff.

halten bleibt. Es kann deshalb erst von Gewinn gesprochen werden, wenn die betriebliche Substanz erhalten ist.

Die Notwendigkeit einer Erhaltung der Unternehmung ergibt sich auch aus der Verpflichtung der Unternehmung gegenüber der Umwelt, sei es als Produzent von Gütern, als Arbeitsplatz für die Angestellten oder als Steuerzahler.

In einer wachsenden Wirtschaft reicht nicht einmal die Substanzerhaltung zur langfristigen Sicherung der Unternehmung aus[15]. Ein schrumpfender Marktanteil kann eine Unternehmung bedrohen. Die Mindestanforderung zur Erhaltung der Unternehmung ist in diesem Fall ein Wachstum im Gleichschritt mit dem gesamtwirtschaftlichen Wachstum.

Erst wenn die existenziellen Ziele, die Erreichung des notwendigen Minimalgewinnes und die Substanzerhaltung gesichert sind, kann die Unternehmung andere Ziele verfolgen. Diese Ziele können persönlicher, unternehmungsbezogener oder gesellschaftsbezogener Art sein.

P e r s ö n l i c h e Z i e l e sind zum Beispiel ein möglichst hohes Einkommen der Kapitalgeber oder möglichst hohes Ansehen, Prestige und möglichst grosse Macht.

Unter u n t e r n e h m u n g s b e z o g e n e n Z i e l e n sind zum Beispiel Umsatzmaximierung, Vergrösserung des Marktanteils, rasches Wachstum zu verstehen.

---

15) Huch B., Zum Gewinn als Steuerbemessungsgrundlage bei der Erhaltung der entwicklungsadäquaten Ertragskraft wachsender Unternehmungen, in ZfB, 42.Jhrg.1972, S. 238.

Als gesellschaftsbezogene Ziele verstehe ich unter anderem eine möglichst grosse Wohlfahrt der Angestellten oder die Produktion von hervorragenden Gütern. So ist beispielsweise eine Gesellschaft in Bern statutarisch verpflichtet, die Agglomeration optimal zu versorgen, optimal vom Konsumenten, nicht von der Gesellschaft aus gesehen.

So mannigfaltig die verfolgten Ziele sein können, ist ihnen doch immer die Gewinnerzielung und die langfristige Erhaltung der Unternehmung übergeordnet.

312. Zwecke des Rechnungswesens als Folge der unternehmungswirtschaftlichen Ziele

312.1. Aufgaben des Rechnungswesens

Der Gegenstand des Rechnungswesens ist die Quantifizierung betrieblicher Erscheinungen. Es ist ein in Zeitintervallen geschaffenes Spiegelbild der Unternehmung. Das Rechnungswesen kann in diesem Sinn nie Selbstzweck sein. Es erhält seinen Inhalt erst durch das Ziel, das verfolgt wird. Es leistet einen Dienst für die übrigen Teilbereiche der Unternehmung, indem es zwei Hauptaufgaben erfüllt, nämlich die Rechenschaftsablegung über die Vergangenheit einerseits und die Schaffung von Entscheidunterlagen für die Zukunft andererseits.

Gemeinsam ist diesen beiden Aufgaben, dass sie Informationen vermitteln. Das Rechnungswesen muss diejenigen Ziffern erfassen und verarbeiten, die als Informationen benötigt werden. Für die Rechenschaftsablegung über die Vergangenheit müssen die Zahlen ermittelt werden, die es erlauben, den Zielerreichungsgrad vergangener Entscheidungen zu beurteilen. Zur Schaffung von Ent-

scheidunterlagen für die Zukunft ist die Bezifferung einzelner Alternativen wichtig, damit ihr Zielerreichungsgrad prognostiziert werden kann. In beiden Fällen dienen die Zahlen des Rechnungswesens letztlich den Unternehmungszwecken. Bezogen auf die obersten Unternehmungsziele bedeutet das, dass das Rechnungswesen einmal den in der Vergangenheit - unter Berücksichtigung der Erhaltung der Unternehmung - erzielte Gewinn festzustellen und zum andern Zahlen zu liefern hat, die richtige Entscheidgrundlagen für die langfristige Gewinnmaximierung bilden. Jede dieser beiden Aufgaben erfordert ein besonderes Kalkül. Es soll im Zusammenhang mit der Warenbewertung nur die Rechnung betrachtet werden, die den erzielten Gewinn feststellt. D i e s e u n t e r n e h m u n g s w i r t s c h a f t l i c h e G e w i n n r e c h n u n g[16] i s t a l s o d e r j e n i g e T e i l d e s R e c h n u n g s w e s e n s , d e r d e n i n d e r V e r g a n g e n h e i t - u n t e r B e r ü c k s i c h t i g u n g d e r E r h a l t u n g d e r U n t e r n e h m u n g - e r z i e l t e G e w i n n a u s w e i s t .

Jede andere Zielsetzung, die dieser Aufgabe entgegenläuft, gehört in eine andere Rechnung. Ausgeschlossen sind vor allem Manipulationen von Werten, die den in der Vergangenheit erreichten Gewinn verfälschen, auch wenn damit dem Ziel der Gewinnmaximierung gedient ist. Eine eigene Rechnung erfordert zum Beispiel die Steuerpolitik der Unternehmung[17], die einen maximalen Nettoertrag anstrebt, indem sie unter Ausschöpfung aller legalen Möglichkeiten, einen minimalen Gewinn zur Versteuerung bringt. Wieder anders sieht der

---

16) Känzig E., Der Unternehmungsgewinn im Sinne des Steuerrechts, in B. + V., 33. Jhrg., S. 95.

17) Mellerowicz K., Unternehmungspolitik, a.a.O., Band III, S. 442.

ausgewiesene Gewinn aus, wenn das Rechnungswesen der Dividendenpolitik dienen soll. Eine mögliche Zielsetzung der Dividendenpolitik ist die jährlich wiederkehrende Ausschüttung einer gleichhohen, angemessenen Dividende an die Aktionäre. Ebenfalls anders muss bewertet werden, wenn der Gewinn die Leistung der Unternehmung unter Ausschluss der von ihr nicht kontrollierbaren Faktoren zeigen, also die Qualität der Unternehmungsentscheide ausweisen soll, wie es Schmalenbach in seiner Dynamischen Bilanz vorschwebt[18].

312.2. Berechnung des Unternehmungsgewinnes als Aufgabe der unternehmungswirtschaftlichen Gewinnrechnung

Wie bereits in der Einleitung erwähnt wurde, entsteht das Problem der Gewinnrechnung aus der Notwendigkeit, die Lebensdauer einer Unternehmung in einzelne Perioden einzuteilen. Einfach wäre die Feststellung des erzielten Totalgewinns bei der Liquidation der Unternehmung. Es ist im Modellfall der Liquidationserlös minus das am Anfang eingesetzte Kapital. Wegen den Informationsaufgaben der Unternehmungsbilanz und den Dividendenzahlungen muss die Lebensdauer der Unternehmung aber in einzelne Perioden eingeteilt werden. Das häufigste Einteilungskriterium ist das Kalenderjahr; vermehrt trifft man auch eine quartalsweise Abrechnung an. Jede Periodisierung ist aber ein künstlicher Schnitt. Die einzelnen Perioden entsprechen nicht den einzelnen wirtschaftlichen Zeitspannen, die in der Unternehmung auftreten. Mit diesen einzelnen wirtschaftlichen Zeitintervallen, die unterschiedlich lang sind und sich überschneiden, lässt sich aber keine vernünftige Rechnung erstellen. Solche Abschnitte sind z.B. die Zeit zwischen dem Kauf einer Maschine und deren Ausscheiden aus dem Produktionsprozess oder die Zeit zwischen dem Kauf und Verkauf einer Ware.

---

18) Borkowsky R., a.a.O., S. 63.

Die Periodisierung nach dem Kalenderjahr bedeutet, dass der von der Unternehmung während ihrer Lebensdauer erzielte Gewinn auf möglichst gleichbleibende Zeiträume verteilt werden muss, indem die Erträge und Ausgaben mit Hilfe von Zurechnungen, Abschreibungen und Bewertungen den einzelnen Perioden zugerechnet werden. Als Resultat erhalten wir die unternehmungswirtschaftliche Gewinnrechnung. Känzig[19] umschreibt sie folgendermassen: "Die unternehmungswirtschaftliche Gewinnrechnung hat die Aufgabe, das in einer bestimmten Rechnungsperiode durch die Leistungserstellung des Betriebes erzielte Ergebnis zu ermitteln. Sie stellt zu diesem Zweck sämtlichen in einer Rechnungsperiode eingetretenen, durch die Leistungserstellung erzielten Vermögenszugängen sämtliche durch diese Leistungserstellung bedingte Vermögensabgänge gegenüber. Vermögensabgänge im Sinne der unternehmungswirtschaftlichen Kostenrechnung sind sämtliche Ausgaben, deren Gegenwert durch die Leistungserstellung der massgebenden Rechnungsperiode verzehrt worden ist". Die Rechnung ist rückblickend, sie bezieht sich auf eine vergangene Periode. Durch die Zielsetzung der langfristigen Erhaltung der Unternehmung erhält die Rechnung aber zusätzlich ein zukunftsorientiertes Element, indem ein Gewinn erst realisiert ist, wenn die Erhaltung der Unternehmung gesichert ist.

Ein zentraler Begriff der Rechnung ist die Leistungserstellung. Sie bedeutet neben den Erträgen aus Wertzuwachs das Mittel, mit dem die Unternehmung den Gewinn erzielt. Zugleich gibt die Leistungserstellung der unternehmerischen Tätigkeit ihren Sinn und legitimiert den Gewinn. Ein Gewinn kann also erst entstanden sein, wenn die Leistungserstellung erfolgt ist. Eine Leistung und somit ein Gewinn ist erst realisiert, wenn der Leistungsempfänger die Leistung "gekauft" hat.

---

19) Känzig E., Unternehmungsgewinn, a.a.O., S. 96.

Die Aufgabe der unternehmungswirtschaftlichen Gewinnrechnung ist der Ausweis des Unternehmungsgewinnes. Der Begriff des Unternehmungsgewinnes muss genau definiert werden, denn sämtliche Zugänge und Abgänge, Abschreibungs- und Bewertungskriterien leiten sich aus den Informationsaufgaben des Gewinnes ab.

Unter Unternehmungsgewinn wollen wir den - unter Berücksichtigung der Erhaltung der Unternehmung - errechneten Ueberschuss sämtlicher Vermögenszugänge über sämtliche Vermögensabgänge einer Rechnungsperiode verstehen. Zusätzlich zu der Definition von Känzi enthält diese Formulierung das Kriterium der Erhaltung der Unternehmung. Die Erwähnung dieses Unternehmungszieles - obschon es eigentlich im Begriff des Gewinnes enthalten ist - erscheint mir wegen seiner Wichtigkeit für die Bewertung der Warenvorräte erforderlich.

Damit wäre der Begriff des Unternehmungsgewinnes umschrieben. Die Definition wird aber zum Zirkelschluss, wenn ihr nicht ein Entscheidkriterium beigefügt wird, das erlaubt, der betrachteten Periode das richtige Mass an Vermögenszu- und -abgängen zuzuordnen. Ohne Entscheidkriterium ist die Höhe der Zu- und Abgänge nach wie vor unbestimmt. Dieses Entscheidkriterium bildet die Informationsaufgabe des Unternehmungsgewinnes.

Der Unternehmungsgewinn hat der Unternehmungsleitung zu zeigen, in welchem Mass sie das oberste Ziel des Gewinnstrebens in der betrachteten Periode erreicht hat. Er muss die effektive Periodenleistung der Unternehmung darstellen. In diesem Sinn hat der Unternehmungsgewinn für die Geschäftsleitung einen grossen Informationsgehalt, denn er drückt die wirtschaftliche Leistungskraft der

Unternehmung aus. Drucker[20] sieht im Gewinn die Probe auf die Richtigkeit der geschäftlichen Entscheidungen und Anstrengungen im Sinn eines Massstabes für die Beurteilung der in der Vergangenheit getroffenen Entscheidungen. Zudem erlaubt eine periodengerechte Ermittlung des Unternehmungsgewinnes den Vergleich verschiedener Rechnungsperioden. Sie stellt einen wichtigen Indikator des wirtschaftlichen Schicksals der Unternehmung dar. Nach Mellerowicz[21] vermag der Unternehmungsgewinn auch die Entwicklungsmöglichkeiten für die Zukunft aufzuzeigen, indem "der Weg in die Zukunft über die Vergangenheit geht und die Vergangenheit Massstab für die Zukunft ist".

Wie bereits erwähnt, ist ein Gewinn erst erzielt, wenn die langfristige Erhaltung der Unternehmung gesichert ist. Die minimalste Forderung an die Erhaltung der Unternehmung ist die Erhaltung des nominalen Kapitals. Weiter geht die Forderung nach der realen oder substanzorientierten Kapitalerhaltung oder nach einer leistungsäquivalenten bzw. ertragsorientierten Kapitalerhaltung[22]. Das Problem der Kapital- oder Substanzerhaltung ist wichtig in Zeiten steigender Preise. Die Frage, welche der verschiedenen Substanzerhaltungstheorien zum richtigen Unternehmungsgewinn führen, wird hier noch offengelassen und soll im Rahmen der Bewertung bei steigenden Preisen diskutiert werden.

Die Bewertung der Warenvorräte ist ein Teilproblem bei der Aufstellung der unternehmungswirtschaftlichen Gewinnrechnung. Unter den verschiedenen Bewertungsmöglichkeiten ist also diejenige zu wählen, die uns zum effektiv erzielten Periodengewinn führt.

---

20) Drucker P., a.a.O., S. 99 ff.
21) Mellerowicz K., Unternehmungspolitik a.a.O., Band I, S. 427.
22) Mellerowicz K., Unternehmungspolitik a.a.O., Band I, S. 51.

313. Handelsrecht als Rahmenbedingung für das Zielsystem der Unternehmung

313.1. Handelsrecht als Rahmenbedingung für die Berechnung des Unternehmungsgewinnes

Jede Unternehmung ist bei der Berechnung ihres Gewinnes in der Wahl ihrer Wertansätze grundsätzlich frei. Jede Berechnungsart, die als Resultat den effektiv erzielten Gewinn der vergangenen Periode ergibt, ist richtig. Der Unternehmungsgewinn ist eine Zahl, die, wie wir schon gesehen haben, vor allem interne Informationsaufgaben zu erfüllen hat. Neben der Geschäftsleitung interessieren sich aber auch andere Leute, wie die nicht geschäftsführenden Teilhaber der Gesellschaft, die Gläubiger und die Steuerbehörde für das Unternehmungsergebnis.

Solange es sich um den Ausweis des Unternehmungsgewinnes, als den - unter Berücksichtigung der langfristigen Erhaltung der Unternehmung - effektiv erzielten Periodenerfolg handelt, besteht zwischen Geschäftsführung, Teilhabern, Gläubigern und Steuerbehörde Harmonie der Interessen. Dieser Gewinn ist grundsätzlich ausschüttungsfähig. Ein Interessengegensatz entsteht erst dann, wenn die Geschäftsleitung den andern Interessengruppen das effektive Geschäftsergebnis nicht mitteilen will. Ihre Motive können verschiedenster Art sein. Sie kann z.B. versuchen, mit zurückbehaltenen Gewinnen eine grössere Wachstumsrate zu finanzieren, Steuern zu sparen, die jährlichen Dividendenzahlungen auszugleichen oder das Ergebnis vor der Konkurrenz zu verschleiern. Ein weiterer Konfliktherd, vor allem zwischen den Teilhabern und Gläubigern der Unternehmung, besteht im möglichen Interesse der Teilhaber an einer Ausschüttung hoher Dividenden und im Interesse der Gläubiger nach Sicherheit.

Zum Schutz der verschiedenen Einzelinteressen enthält das OR die Buchführungs- und Bilanzvorschriften. Die gesetzlichen Vorschriften haben zur Folge, dass die grundsätzliche Bewertungsfreiheit der Unternehmung in der kaufmännischen Jahresbilanz eingeschränkt wird. Nach OR ist die Möglichkeit nicht gegeben, zwischen allen theoretisch denkbaren Bilanzierungs- und Bewertungsalternativen zu wählen, auch wenn das Ziel der Berechnung des Unternehmungsgewinnes bestehen bleibt. Indem das Handelsrecht die Bilanzierungs- und Bewertungsmöglichkeiten einschränkt, also eigentlich ein Feld zulässiger Alternativen absteckt, wird es zur Rahmenbedingung. Innerhalb des so gesteckten Rahmens bestimmen nach wie vor unternehmungswirtschaftliche Ueberlegungen die richtige Alternative[23].

313.2. Handelsrechtliche Buchführungs- und Bilanzvorschriften

313.21. Zweck der Buchführungs- und Bilanzvorschriften des OR

Wir finden diese Vorschriften im zweiunddreissigsten Titel, "Die kaufmännische Buchführung", Artikel 957 - 964 und im sechsundzwanzigsten Titel "Die Aktiengesellschaft", zweiter Abschnitt, "Rechte und Pflichten der Aktionäre", Artikel 662 - 670. Während der 32. Titel für alle buchführungspflichtigen Unternehmungen gilt, finden die Regeln des 26. Titels nur Anwendung auf die Aktiengesellschaft, die Kommanditaktiengesellschaft, die Gesellschaft mit beschränkter Haftung, die Kreditgenossenschaft und konzessionierte Versicherungsgenossenschaft.

---

23) Müller W., Entscheidungstheorie, Vorlesungsskriptum, Bern 1968, S. 68 ff.

Wegen der beschränkten Haftungssumme und der möglichen Trennung zwischen Geschäftsführung und Kapitalgeber sind die Regeln für die Kapitalgesellschaften strenger, der Rahmen ist enger gesteckt. Die Vorschriften sind insofern strenger, als allgemeine Formulierungen der Artikel 957 - 964 präzisiert sind und so der Interpretationsmöglichkeit engere Grenzen gesetzt werden. Vom unternehmungswirtschaftlichen Standpunkt aus beinhalten beide Gruppen von Vorschriften materiell praktisch das gleiche. Es ist von diesem Standpunkt aus nicht einzusehen, weshalb eine Kollektivgesellschaft anders bewerten sollte als eine AG. Auch wenn bei der AG nur das Kapital haftet, kann dieses weit grösser sein, als die Haftungssumme einer vergleichbaren Kollektivgesellschaft. Im folgenden werden wir in erster Linie die Regeln für die AG und nur subsidiär die allgemeinen Vorschriften der kaufmännischen Buchführung betrachten. Diese Vereinfachung ist zulässig, weil die handelsrechtlichen Bilanzierungsregeln im wesentlichen die "in langer Erfahrung bewährte Praxis des Kaufmanns widerspiegeln"[24] und diese unabhängig von der Gesellschaftsform ist.

Hauptzweck der handelsrechtlichen Buchführungs- und Bilanzvorschriften ist der Schutz der an der Unternehmung interessierten Personengruppen.

Diese Formulierung fasst den Zweck der Vorschriften viel weiter als das oft gehörte Ziel des Gläubigerschutzes. Wohl stand bei der Schaffung der betreffenden Artikel der Gläubigerschutz im Vordergrund. Die Ansprüche der Gläubiger sind aber bei weitem nicht die einzigen schützenswerten Interessen. Die anderen Interessen sind aber durch die Forderung nach Gläubigerschutz zu einem guten Teil mit berücksichtigt. Die Buchführungs- und Bilanz-

---

24) Borokowsky R., a.a.O., S. 65.

vorschriften umfassen somit auch weitgehend diese Interessen, insbesondere das gemeinsame Interesse aller Beteiligten nach Erhaltung der Unternehmung. Man kann in diesem Sinn von einer Harmonie der Interessen sprechen (was gegensätzliche Ansichten z.B in Bezug auf die Höhe des ausschüttbaren Gewinnes nicht ausschliesst). Diese Harmonie der Interessen mag ein Grund gewesen sein, dass oft nur der Gläubigerschutz erwähnt wird. Des weitern haben die Interessen anderer Personengruppen seit der Schaffung des Gesetzes an Bedeutung zugenommen. Ich denke vor allem an die Kapitalgeber der Unternehmung; gerade bei der AG ist die Tendenz feststellbar, dass ein grosser Teil der Aktionäre überhaupt keinen Einfluss mehr auf das Geschäftsgebaren hat.

Der zunehmende Konzentrationsprozess in der Wirtschaft verstärkt die Verantwortung der Unternehmung gegenüber der Oeffentlichkeit. Es kann der Oeffentlichkeit nicht gleich sein, was mit einer Unternehmung geschieht. Allen voran haben die Arbeitnehmer ein vitales Interesse an der Unternehmung. Diese Tatsache rückte in letzter Zeit durch verschiedene Betriebsschliessungen erneut ins Rampenlicht. Natürlich kann das Handelsrecht nicht Strukturerhaltung zur Aufgabe haben. Der Arbeitnehmer muss aber vor egoistischen Sonderinteressen geschützt werden.

Wir können zwischen Interessen folgender Personengruppen unterscheiden:

D i e G l ä u b i g e r haben ein Interesse an der Erhaltung des Kapitals als Sicherung ihrer Forderungen. Das gilt für Personengesellschaften wie für Kapitalgesellschaften. Zudem ist für die Gläubiger die Liquidität der Unternehmung von Bedeutung. Sie muss genügend gross sein, damit die Schuldverpflichtungen rechtzeitig erfüllt werden können. Die Forderungen der Gläubiger, zu denen auch die Zinszahlungen gehören, sind nur gesichert, wenn die Unternehmung auf lange Sicht erhalten bleibt. Dies gilt vor allem für Gläubiger, die langfristige Kredite gewährt haben.

Die Interessen der G e s e l l s c h a f t e r gehen in zwei Richtungen. Auch sie erwarten die langfristige Erhaltung der Unternehmung und somit die Erhaltung ihrer Kapitalanteile. Daneben sind die Gesellschafter besonders an Dividenden interessiert[25]. Während der Zinsanspruch der Gläubiger geschützt ist, tritt das Individualrecht auf Dividende, wie Weidmann[26] ausführt, immer mehr hinter das Interesse der Unternehmung an der Sicherung ihrer Zukunft zurück. Bei einer vorsichtigen Berechnung des Gewinnes geht dem Gesellschafter die Dividende jedoch nicht verloren, sie wird nur auf später verschoben. Doch muss sich dieses Hinausschieben einer Gewinnausschüttung in zumutbaren Grenzen halten, sonst kann von einer Verletzung der Interessen der Kapitalgeber gesprochen werden.

Auch die A r b e i t e r u n d A n g e s t e l l t e n sind auf die langfristige Erhaltung der Unternehmung angewiesen. Sie bedürfen ganz besonders des gesetzlichen Schutzes. Im Normalfall hängt ihre wirtschaftliche Existenz von der Unternehmung ab und sie haben weder Einfluss auf die Gestaltung der Geschäftsbücher noch Einblick in die Bilanz. Schmalenbach[27] frägt sich in diesem Zusammenhang, warum die Gläubiger eines grösseren Schutzes bedürfen als andere am Bestehen des Geschäftes interessierte Personen, wie die Angestellten, "die in der Regel viel mehr durch einen Konkurs betroffen werden, als die Gläubiger". In der deutschen Gesetzgebung wird den Interessen der Belegschaft mehr Rechnung getragen als in der Schweiz.

---

25) Bürgi W., Kommentar zum ZGB, V. Band, 5. Teil: Die AG, Zürich 1957, S. 8.

26) Weidmann E., Bilanzkunde und Bilanzrecht, Zürich 1948, S. 116.

27) Schmalenbach E., Dynamische Bilanz, 12. Aufl., Köln + Opladen 1956, S. 16.

Auch das Interesse der O e f f e n t l i c h k e i t geht in Richtung der langfristigen Erhaltung der Unternehmung. Das trifft nicht nur auf die in direktem Kontakt mit der Unternehmung stehenden Wirtschaftssubjekte, sondern auf sämtliche Glieder einer Volkswirtschaft zu. Die Unternehmungen haben die Oeffentlichkeit mit den nachgefragten Gütern zu versorgen. Zudem tragen sie einen grossen Teil der Steuereinnahmen des Staates. Sie erfüllen damit eine wichtige gesellschaftliche Funktion. Durch Betriebsschliessungen werden oft ganze Regionen hart betroffen, indem ein grosser Teil der Bevölkerung ihren Arbeitsplatz verliert und abwandern muss. Den betroffenen Gemeinden gehen grosse Steuereinnahmen verloren.

Klein[28)] erwähnt noch eine weitere Gruppe von Leuten, die an der Erhaltung der Unternehmung interessiert sind, die U n t e r n e h m e r u n d G e s c h ä f t s l e i t e r . Wohl sind sie bereits in den vorangehenden Interessengruppen enthalten, doch nehmen sie eine besondere Stellung ein. Sie sind diejenigen Personen, die die Buchhaltungs- und Bewertungsvorschriften anwenden. Diese Vorschriften schützen die Leiter vor sich selbst. Sie bieten ihnen einen gewissen Schutz davor, dass sie nicht zuviel Gewinn ausweisen und ausschütten, und gewährleisten, dass die nötigen Mittel zur Weiterführung der Unternehmung erhalten bleiben.

Es haben also alle mit der Unternehmung verbundenen Personen ein Interesse an der Erhaltung der Unternehmung. Der dominierende Zweck der handelsrechtlichen Buchführungs- und Bilanzvorschriften muss deshalb die Sicherung der Erhaltung der Unternehmung sein, indem ihr Vermögen erhalten bleibt. D i e n a c h d e n h a n d e l s r e c h t l i c h e n V o r s c h r i f t e n e r s t e l l t e B i l a n z s o l l i m f o l g e n d e n H a n d e l s b i l a n z g e n a n n t w e r d e n .

---

28) Klein H., Die Bewertung des Vorratsvermögens im Handels- und Steuerrecht, München 1956, S. 81 ff.

313.22. Ordnungsgemässe kaufmännische Buchführung und Prinzip der Bilanzwahrheit und Bilanzklarheit

Die Grundsätze ordnungsgemässer Buchführung gelten als Grundlage des gesamten Bilanzrechts[29]. Indem die gesetzlichen Bestimmungen allgemein gehalten sind und auf Definitionen verzichtet wird, müssen zur Interpretation des Gesetzes die allgemein anerkannten kaufmännischen Grundsätze herangezogen werden. Da über diese Grundsätze nicht überall Einigkeit besteht und sich viele Begriffe objektiv gar nicht festlegen lassen, ist den subjektiven Ueberlegungen jeder Unternehmung grosser Spielraum gelassen. Die folgenden Buchführungs- und Bilanzprinzipien gelten selbstverständlich auch für die Erfolgsrechnung. Sie sind ein Produkt aus Gesetz und allgemein anerkannten kaufmännischen Grundsätzen.

Art. 959 OR weist besonders darauf hin, dass die Bilanz nach den allgemein anerkannten kaufmännischen Grundsätzen zu erstellen ist. Daneben erwähnt der Artikel als ersten konkreten Grundsatz, dass die Bilanz vollständig, klar und übersichtlich aufzustellen sei. Es geht hier um das Prinzip der Bilanzwahrheit und Bilanzklarheit. Der Grundsatz der Bilanzwahrheit kann in eine formelle und materielle Wahrheit unterteilt werden. Die formelle Bilanzwahrheit besagt, dass Bilanz- und Erfolgsrechnung vollständig und richtig zu erstellen ist, und dass die Zahlen belegbar sein müssen. Problematisch ist die materielle Bilanzwahrheit. Es stellt sich hier die Frage nach der richtigen Bewertung überhaupt[30]. Die Wertansätze müssen so gewählt werden, dass sie ein objektiv möglichst genaues Bild von der wirtschaftlichen Lage der Unternehmung geben. Eine falsche Bewertung ist also ein Verstoss gegen das Prinzip der materiellen Bilanzwahrheit.

---

29) Nowak A., Handelsbilanz und Steuerbilanz, Zürich 1938, S. 96.

30) Reichmuth A., Bewertungsgrundsätze für die Bilanz der AG, Zürich 1951, S. 17.

Der Grundsatz der Bilanzklarheit will verhindern, dass trotz richtig gewählten Wertansätzen der Erkenntniswert der Bilanz herabgesetzt wird. Verstösse gegen die Bilanzklarheit sind vor allem Verschleierungen durch Zusammenzüge von Posten, Saldierungen von Aktiven und Passiven und fingierte Bilanzpositionen. Die Bilanzklarheit erhält ihre Grenze durch das Geschäftsgeheimnis[31]. Es ist zum Beispiel nicht nötig, dass in der Erfolgsrechnung der Umsatz ausgewiesen wird. Ein grosser Teil der Unternehmungen zeigen nur den Bruttogewinn.

Unter die Bilanzwahrheit und -klarheit fallen auch die Grundsätze der Bilanzidentität und -kontinuität, obschon sie im Gesetz nicht besonders erwähnt sind. Die Bilanzkontinuität besagt, dass Bilanzierungs-, Bewertungs-, und Abschreibungsmethoden nicht beliebig geändert werden sollen. Sie gilt aber nicht absolut. Sie will nur verhindern, dass eine Unternehmung willkürlich Bilanzpositionen und Wertansätze ändert, was zur Folge hätte, dass jede Vergleichbarkeit verloren ginge oder das Jahresergebnis verfälscht würde. Durch eine Aenderung der Abschreibungspraxis könnte z.B. erreicht werden, dass in früheren Perioden gebildete stille Reserven aufgelöst würden und der ausgewiesene Gewinn gar nicht der gegenwärtigen Ertragskraft entspräche. Ein völlig falsches Bild von der wirtschaftlichen Lage der Unternehmung entsteht vor allem dann, wenn diese Praxis über mehrere Perioden gehandhabt wird. Das Prinzip der Bilanzidentität ist selbstverständlich und besagt, dass die Schlussbilanz der vergangenen Periode mit der Anfangsbilanz der neuen Periode identisch sein muss.

Die Grundsätze der Bilanzwahrheit und Bilanzklarheit können nicht als absolute Vorschriften verstanden werden. Sobald - wie bei Bewertungen - die Zukunft einbezogen werden muss, kann es keine ab-

---

31) Reichmuth A., a.a.O., S. 8.

solut richtigen Wertansätze mehr geben. Wegen der Unsicherheit der Zukunft und dem Zweck der handelsrechtlichen Vorschriften, das Unternehmungsvermögen zu sichern, kann es sich nur um Minimalforderungen handeln. Blumer/Graf[32] führen dazu aus: "Die Grundsätze der Bilanzwahrheit und -klarheit sind praktisch so aufzufassen, dass Bilanz und Erfolgsrechnung kein günstigeres Bild von der Vermögenslage und Ertragslage einer Unternehmung ergeben dürfen, als der Wahrheit entspricht, soweit sich diese objektiv feststellen lässt, und dass sie keine Unklarheiten enthalten soll, welche die geschäftliche Lage in zu günstigem Licht erscheinen lassen. Hingegen ermächtigen es diese Grundsätze, in Verbindung mit dem Prinzip der Bilanzvorsicht, die Vermögens- und Ertragslage eines Unternehmens fast beliebig ungünstig darzustellen."

313.23. Prinzip der Bilanzvorsicht

Das Prinzip der Bilanzvorsicht ist die oberste kaufmännische Bilanzierungsregel. Die folgenden Prinzipien sind weitgehend nur eine Präzisierung der Bilanzvorsicht. Das Vorsichtsprinzip steht ganz im Zeichen der Erhaltung der Unternehmung. Das Interesse der Gesellschafter an einer möglichst hohen Dividende tritt vor dem Gläubigerschutz zurück. Es besteht kein Widerspruch zwischen der Bilanzwahrheit und der Bilanzvorsicht. Eine Bilanz, die einen Gewinn ausweist, der die Unternehmung in Gefahr bringen kann, ist nicht wahr. Ein Widerspruch entsteht erst dann, wenn unter dem Vorwand der Vorsicht willkürlich tief bewertet wird. Doch setzt das Handelsrecht der Bildung von stillen Reserven heute praktisch keine Grenzen, sodass gesagt werden kann, dass das Vorsichtsprinzip über das Wahrheitsprinzip dominiert. Dies ist insofern gerechtfertigt, als die stillen Reserven die Unternehmung vor künftigen Verlusten zu schützen haben und Rückschläge und schwankende Kon-

---

32) Blumer K., Graf D., Kaufmännische Bilanz und Steuerbilanz, Zürich 1967, S. 70.

junkturverläufe absichern sollen[33]. Das Vorsichtsprinzip steht auch über dem Prinzip der Vergleichbarkeit der Bilanzen.

Das Vorsichtsprinzip bedeutet, dass eine Unternehmung ihr Vermögen und ihren Ertrag nicht besser darstellen darf, als es der Wirklichkeit entspricht. Die Vermögensgegenstände sind lieber zu tief als zu hoch zu bewerten. Positive Erfolge sind lieber zu spät und negative Erfolge lieber zu früh auszuweisen[34].

313.24. Niederstwertprinzip

Erste Präzisierung des Vorsichtsprinzips ist das Niederstwertprinzip. Es schreibt der Unternehmung vor, dass sie von mehreren möglichen Wertansätzen bei den Aktiven immer den niedrigeren und bei den Passiven immer den höheren anwenden muss. Die Wahlmöglichkeit besteht meistens zwischen den tatsächlich bezahlten Beträgen und den Preisen, die am Bilanzstichtag zu zahlen wären. Das Niederstwertprinzip ist eine Höchstbewertungsvorschrift. Die Unternehmung kann auch tiefer bewerten, indem sie z.B. in der kommenden Periode zu erwartende Preisrückgänge mitberücksichtigt.

Das Niederstwertprinzip wird bei gewissen Wertpapieren durchbrochen. Es gilt das Tageswertprinzip. Die Unternehmung darf die Wertpapiere mit Kurswert über dem Anschaffungspreis in die Bilanz einsetzen. Begründet wird diese Ausnahme damit, dass die Wertpapiere leicht verkäuflich sind und von der Unternehmung zur Leistungserstellung nicht benötigt werden.

---

33) Schmid R.M., Die Bilanzierung des Anlage- und Umlaufsvermögens nach schweizerischem Aktienrecht, Zürich 1958, S. 13 ff.

34) Borkowsky R., a.a.O., S. 65.

313.25. Realisationsprinzip

Das Realisationsprinzip findet nur für die Aktiven Anwendung. Es besagt, dass Aktiven erst dann zu ihrem Verkaufspreis in Rechnung gestellt werden dürfen, wenn sie verkauft[35], mit anderen Worten durch Umsatz realisiert sind. Durch das Realisationsprinzip fällt der Ausweis von Gewinn in den Zahlungsbereich der Bilanz[36]. Borowsky[37] führt dazu aus: "Ein Erfolg ist realisiert, sobald er einen entsprechenden Zahlungsvorgang auslöst. Er ist noch nicht realisiert, solange der Zahlungsvorgang nur wahrscheinlich ist. Die Schwierigkeit ergibt sich daraus, dass der Uebergang von Wahrscheinlichkeit zu Gewissheit fliessend ist. Realisierung liegt nicht nur vor, wenn der Zahlungsvorgang vollzogen ist, sondern auch dann, wenn auf ihn mit annähernder Sicherheit, grösster Wahrscheinlichkeit, zu rechnen ist. Dies ist offensichtlich immer eine Schätzungs- und Ermessungsfrage". Problematisch wird das Realisationsprinzip bei der Erstellung von grossen Werken, die sich über mehrere Perioden erstrecken. Es handelt sich dabei bereits um ein konkretes Bewertungsproblem und soll später behandelt werden.

313.26. Imparitätsprinzip

Das Imparitätsprinzip setzt sich aus dem Niederstwertprinzip und dem Realisationsprinzip zusammen. Es schreibt vor, dass Erträge erst auszuweisen sind, wenn sie realisiert, Verluste dagegen bereits, wenn sie voraussehbar sind. Mit andern Worten: Risiken müssen in der Bilanz berücksichtigt werden, Chancen jedoch nicht. Schmalenbach[38] weist darauf hin, dass dieses Prinzip auf den

---

35) Schmalenbach E., Dynamische Bilanz, a.a.O., S. 62.
36) Schmid R.M., a.a.O., S. 13.
37) Borkowsky R., a.a.O., S. 67.
38) Schmalenbach E., Dynamische Bilanz, a.a.O., S. 83.

ersten Blick unlogisch erscheint. Er widerlegt den scheinbaren Widerspruch, indem er anführt, dass gleichhohe Chancen und Risiken tatsächlich nicht gleichwertig sind, und dass ein zu hoch berechneter Gewinn für alle Beteiligten gefährlicher als ein zu niedrig berechneter Gewinn ist.

Die Begriffe Chance und Risiko stammen aus der Wahrscheinlichkeitsrechnung und werden in der Entscheidungstheorie häufig angewandt. Die beiden Begriffe erweisen sich zur Erfassung der Problematik des Bewertens als nützlich. Ein Bewertungsproblem entsteht ja erst, wenn Unsicherheit über die Zukunft besteht. Schmalenbach führt als Illustration dazu den Kaufmann an, der ein Wagnis eingeht, das ihn im Falle des Gelingens zum wohlhabenden Mann, im Falle des Misslingens zum Bankrotteur macht. Ist die Wahrscheinlichkeit, dass der eine oder andere Fall eintritt 50 : 50, so kann auf keinen Fall von Gleichwertigkeit von Chance und Risiko gesprochen werden, denn der Kaufmann wird die Folgen des Misslingens viel höher bewerten als die Folgen des Gelingens. Die Wahrscheinlichkeit des Gelingens muss viel grösser sein, damit er das Wagnis eingeht. Bei welcher Wahrscheinlichkeit er handeln wird, hängt aber ganz von seinem Risikoverhalten[39] ab, also davon, ob er vorsichtig oder abenteuerlich ist. Die Chancen- und Risikobewertung ist ein subjektives Problem.

Hat der Kaufmann ein grosses Vermögen, mit dem er im Falle des Misslingens den Verlust ohne weiteres bezahlen kann, so wird er eventuell bereits bei einer Wahrscheinlichkeit, die um wenig über 50 : 50 liegt, handeln. Die Risikobewertung hängt also auch von der Situation des Entscheidenden ab.

---

39) Vergleiche dazu: Haas C., Unsicherheit und Risiko in der Preisbildung, Köln 1965, S. 86 ff.

Für die Wertansätze in der Bilanz sind aus diesem Beispiel folgende Schlüsse zu ziehen: Das Handelsrecht und die kaufmännische Uebung schreiben für die Bewertung der einzelnen Bilanzpositionen ein risikoscheues Verhalten vor. Es können aber keine genauen Vorschriften erlassen werden, da das Risikoverhalten eine subjektive Angelegenheit ist und zudem von der jeweiligen Situation der Unternehmung abhängt.

313.27. Prinzip der zeitlichen Aufwandverteilung

Das Prinzip der zeitlichen Aufwandverteilung besagt, dass die anfallenden Aufwände möglichst verursachungsgerecht derjenigen Periode angelastet werden sollen, in der der entsprechende Güterverzehr erfolgt ist. Im Gesetz findet es seinen Ausdruck im Aktivierungsrecht und in der Abschreibungspflicht für materielle Güter. Das Prinzip wird aber durch die Bilanzvorsicht und durch das Imparitätsprinzip stark durchbrochen. Die Möglichkeit der Schaffung und Auflösung stiller Reserven widerspricht dem Grundsatz der Kausalität zwischen Leistung und Kosten für die Leistungserstellung. Durch das Imparitätsprinzip können einer Periode Kosten angelastet werden, die erst in der folgenden Periode zu Leistungen werden.

313.28. Prinzip der nominellen Kapitalerhaltung

Die Kapitalerhaltung ist eine selbstverständliche Anforderung an die Unternehmung, die sich sowohl aus der Gewinndefinition wie aus dem Vorsichtsprinzip ergibt. Als Gewinn verstehen wir den Ueberschuss der Erträge über die Kosten einer vergangenen Periode. Dadurch ist das Kapital der Unternehmung nominell erhalten und somit die Forderung des Vorsichtsprinzipes kurzfristig erfüllt, denn Gewinn ist ja zugleich der Ueberschuss des Endkapitals über das Anfangskapital.

Die nominelle Kapitalerhaltung ist eine Minimalanforderung. Sie bezweckt die Erhaltung eines geldziffernmässig bestimmten Ursprungskapitals in Einheiten einer effektiven Währung ohne Rücksicht auf deren Kaufkraftänderungen[40]. Eine Rechnung nach dem Prinzip der nominellen Kapitalerhaltung ist eine Ausgaben- oder Geldrechnung. Sie ist mehr in die Vergangenheit als in die Zukunft gerichtet. Sie besagt, dass das Kapital in einer bestimmten Geldmenge mindestens gleich gross bleiben muss. Die Frage, ob hinter dieser Geldsumme die gleiche Menge Güter steht, ob mit diesem Geld in Zukunft materiell gleich viel erworben werden kann, bleibt unberücksichtigt. Dass eine solche Rechnung in die Vergangenheit gerichtet ist, zeigt sich auch darin, dass der wichtigste Wert der Anschaffungskostenwert ist, von dem nur bei Preisrückgängen abgewichen wird.

313.29. Prinzip der Einzelbewertung

Obschon bei der Aufstellung der Bilanz eine weitgehende Zusammenfassung ähnlicher Posten erlaubt ist, müssen diese einzeln bewertet werden.

Das Prinzip der Einzelbewertung verlangt, dass jedes Gut, das wirtschaftlich eine Einheit bildet, einzeln bewertet wird, falls das praktisch sinnvoll und durchführbar ist. Diese Vorschrift leitet sich aus dem Imparitätsprinzip ab. Eine pauschale Bewertung kann zur Folge haben, dass Wertabnahmen gewisser Güter mit Wertzunahmen anderer Güter verrechnet werden. Das ist aber ein Verstoss gegen das Imparitätsprinzip, denn durch diese Verrechnung werden entweder erwartete Verluste nicht berücksichtigt, oder noch nicht realisierte Gewinne ausgewiesen.

---

40) Hax K., Die Substanzerhaltung der Betriebe, Köln und Opladen 1957, S. 17.

314. Steuerwirtschaftliche Entscheidkriterien als Folge unternehmungswirtschaftlicher und handelsrechtlicher Ziele

314.1. Begriff und Ziel der Steuerbilanz

Es muss vorausgeschickt werden, dass immer, wenn von der Bilanz gesprochen wird, zugleich auch die Erfolgsrechnung gemeint ist. Es wird also eine doppelte Buchhaltung vorausgesetzt. Dabei ist es selbstverständlich, dass sowohl Bilanz wie Erfolgsrechnung, resp. Gewinn- und Verlustrechnung, den gleichen Buchungsgrundsätzen unterliegen, sodass in beiden Rechnungen das gleiche Jahresergebnis ausgewiesen wird.

Die Steuerbilanz ist diejenige Bilanz, die den von der Unternehmung zu versteuernden Gewinn ausweist. Frischkopf[41)] definiert sie als Zusammenstellung der steuerrechtskonform bewerteten Aktiven und Passiven am Ende der Veranlagungsperiode. Die Steuerbilanz ist eine Gewinnermittlungsbilanz, und zwar weist sie den steuerbaren Gewinn aus[42)]. Es geht um die Erfassung des Totalgewinnes, d.h. des gesamten Gewinnes, den die Unternehmung während ihrer Lebensdauer erzielt hat[43)]. Errechenbar ist dieser Totalgewinn jedoch erst am Ende der Lebensdauer der Unternehmung. Eine Versteuerung erst in diesem Zeitpunkt ist nicht praktikabel. Der Staat braucht regelmässige Steuereinkünfte. Deshalb wird der Gewinn periodenweise erfasst. Besteuerungsfähiger Periodengewinn ist dabei nur ein effektiv erzielter Gewinn. Der steuerbare Gewinn soll die wirtschaftliche Kraft und Leistungsfähigkeit der Unternehmung wiederspiegeln. Bei Verrechnung sämtlicher Kosten und

---

41) Frischkopf X., Die Herstellungskosten in der Betriebswirtschaftslehre, im Handelsrecht und im Wehrsteuerrecht, Bern 1969, S. 91.

42) Bühler O.,/Scherpf P., Bilanz und Steuer, 7. Aufl., München 1971, S. 146.

43) Bühler/Scherpf: a.a.O., S. 146.

Erträge spiegelt der Gewinn als Ueberschuss der Erträge über die Kosten die Leistungsfähigkeit wieder und kann der Unternehmung grundsätzlich entzogen werden (auf das Problem der Substanzerhaltung wird später eingegangen). Das Ziel der Besteuerung des Totalgewinnes rückt dabei in den Hintergrund. Es besteht ein Widerspruch zwischen der Forderung nach Besteuerung des Totalgewinnes und der Forderung nach der Besteuerung entsprechend der tatsächlich wirtschaftlichen Leistungskraft der einzelnen Rechnungsperiode. Die konsequente Verfolgung der ersten Forderung würde bedeuten, dass Verluste beliebig lange vorgetragen, aber auch mit Gewinnen vergangener Perioden verrechnet werden dürfen. Lorenz Schmidlin[44] verlangt aber, dass der Forderung nach Besteuerung des Totalgewinnes, die er Kongruenzprinzip nennt, mehr Rechnung getragen wird.

Die Steuerbilanz hat, um es noch einmal zu sagen, zum Ziel, den steuerlich massgebenden Periodengewinn auszuweisen. Dieser richtet sich nach der wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit der Unternehmung. Känzig[45] führt dazu aus: "Die allgemeine Finanzwirtschaftslehre statuiert als obersten privatwirtschaftlichen Grundsatz der Besteuerung, dass die der Gewalt des öffentlichen Gemeinwesens unterworfenen Privatwirtschaftssubjekte nach ihrer tatsächlichen wirtschaftlichen Leistungskraft zu den Steuern heranzuziehen sind. Die wirtschaftliche Leistungskraft der natürlichen Personen spiegelt sich am reinsten in deren Einkommen. Eine vom Einkommen erhobene Steuer ist also nur dann sachgemäss und gerecht, wenn die Steuerleistung jeder einzelnen natürlichen Person an deren tatsächlichen Einkommen gemessen wird. Einkommenssteuerrechtlich wird dem Einkommen der natürlichen Person der Gewinn der Unternehmungen gleichgestellt. Da auch der steuerlich

---

44) Schmidlin L., Das Prinzip der Periodizität in der Gewinnbesteuerung, St. Gallen 1956, S. 137.

45) Känzig E., Unternehmungsgewinn, a.a.O., S. 94 f.

massgebende Gewinn Spiegelbild der tatsächlichen Leistungskraft der Unternehmung sein soll, muss er grundsätzlich dem wirtschaftlichen Geschäftserfolg entsprechen".

Die Steuerbilanz ist, auch wenn sie nirgends explizit erwähnt wird, eine Realität. Es ist die nach steuerlichen Gesichtspunkten korrigierte Handelsbilanz[46]. Das geht daraus hervor, dass die Steuergesetze für die Ermittlung des steuerbaren Gewinnes in der Regel vom Saldo der Gewinn- und Verlustrechnung[47] ausgehen. Darunter kann nur eine handelsrechtskonforme Rechnung verstanden sein[48]. In der Regel muss der von der Unternehmung ausgewiesene, handelsrechtskonforme Gewinn noch nach steuerlichen Gesichtspunkten korrigiert werden. Im folgenden wird gezeigt, dass diese Korrekturen nicht nötig sein sollten, falls die Unternehmung den handelsrechtskonformen, nach unternehmungswirtschaftlichen Kriterien ermittelten Unternehmungsgewinn ausweist.

314.2. Grundsätze steuerlicher Bilanzierung

Der oberste finanzwissenschaftliche Grundsatz ist die Forderung nach Gleichbehandlung aller Steuersubjekte. Das Ziel der Steuerbilanz, die Berechnung des effektiven Gewinnes als Massstab für die finanzielle Kraft der Unternehmung, leitet sich direkt aus diesem Postulat ab. Die Gleichheit ist auch eines der Grundrechte der Bundesverfassung[49]. Gleichheit kann aber nicht

---

46) Känzig E., Die eidgenössische Wehrsteuer, Basel 1962, S. 214, 398.

47) Känzig E., Unternehmungsgewinn, a.a.O., S. 93.

48) Känzig E., Unternehmungsgewinn, a.a.O., S. 93.

49) BV, Artikel 4.

bedeuten, dass jedes Steuersubjekt einen gleich hohen Betrag dem Staat abliefern muss, sondern dass es entsprechend seiner wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit an die Finanzierung der Staatsausgaben beiträgt. In welchem Masse diese Leistungsfähigkeit vom Staat für sich beansprucht wird, richtet sich nach finanzwissenschaftlichen Kriterien und politischen Entscheiden. Der Grundsatz der Besteuerung nach der Leistungsfähigkeit ist nur ein anzustrebendes Ziel. In Streitfällen kann sich der Steuerpflichtige nicht darauf berufen[50]. So kann er zum Beispiel die Steuerprogression in der Regel nicht anfechten. Er hat aber das Recht, dass gleiche Tatbestände gleich behandelt werden. Nach Blumenstein[51] bedeutet die Nichtbeachtung dieses Rechts eine Verletzung der formellen Rechtsgleichheit. Der Steuerpflichtige hat daneben auch Anspruch auf materielle Rechtsgleichheit, d.h. auf eine richtige Anwendung und Auslegung des Rechtes.

Aus dem Grundsatz der Gleichheit geht auch hervor, dass die Besteuerung die Konkurrenzfähigkeit der Unternehmung nicht dermassen beeinflusst, dass das Weiterleben der Unternehmung gefährdet wird[52]. Auch dieses Postulat gilt nur bei gleichen Tatbeständen. Eine Wettbewerbsverfälschung durch ungleiche Steuerbelastung an unterschiedlichen Standorten ist also denkbar.

Aus dem Gebot der Rechtsgleichheit ist zudem zu schliessen, dass Steuergesetzgeber und Steuerbehörden die strengeren aktienrechtlichen Wertansätze akzeptieren, auch wenn die Unternehmung als

---

50) Blumer/Graf, a.a.O., S. 339.

51) Blumenstein E., System des Steuerrechts, Zürich 1945, S. 14.

52) Graf A., Betriebswirtschaftliche Steuerlehre, Zürich 1950, S. 15.

Personengesellschaft nur den largeren Bilanzvorschriften des Art. 960 OR unterstellt ist[53]. Dieser Umstand ist eine weitere Rechtfertigung dafür, dass im Rahmen dieser Arbeit nicht zwischen den Vorschriften für Personen- und Kapitalgesellschaften unterschieden wird.

Die Finanzwissenschaft fordert im weitern, dass eine Steuer e r g i e b i g und w i r t s c h a f t l i c h ist. Dieses Postulat setzt der Forderung nach möglichst genauer Berechnung des effektiven Gewinnes gewisse Grenzen. Sobald der Aufwand für die Berechnung des effektiven Ergebnisses in einem krassen Missverhältnis zum erwarteten Resultat steht, muss die Forderung nach Genauigkeit zurücktreten. Grundsätzlich besteht sie aber weiterhin. Als Beispiel kann der Grundsatz der Einzelbewertung aufgeführt werden. Es kann einem Steuerpflichtigen nicht zugemutet werden, dass er ein Warenlager, das sich aus kleinen und kleinsten Teilen zusammensetzt, einzeln bewertet. Die Einführung der privilegierten Warenreserven ist eine Konzession der Steuerbehörde, die unter diesen Abschnitt fällt. Weil es ihr praktisch nicht möglich ist, sämtliche Inventare zu prüfen, verzichtet sie auf Genauigkeit der Wertansätze.

Nach den finanzwissenschaftlichen wenden wir uns den s t e u e r r e c h t l i c h e n G r u n d s ä t z e n zu. Auf Seite 40 wurde gesagt, dass die Steuerbilanz eine nach steuerlichen Gesichtspunkten korrigierte Handelsbilanz sei. Dies bedeutet, dass die Steuerbehörde die Handelsbilanz nicht einfach als Ausgangspunkt zur Gewinnberechnung nehmen kann, sondern nehmen muss. Es kommt dieser Regel also materiell-rechtliche Bedeutung[54] zu.

---

53) Känzig E., Steuerrecht der Unternehmung, Vorlesungsskriptum, Bern 1967, S. 25 und Unternehmungsgewinn, a.a.O., S. 96.

54) Känzig E., Unternehmungsgewinn, a.a.O., S. 93.

Bühler/Scherpf nennen die Regel das M a s s g e b l i c h k e i t s p r i n z i p d e r H a n d e l s b i l a n z f ü r d i e S t e u e r b i l a n z [55].

Wegen der ungleichen Zielsetzung von Handelsbilanz und Steuerbilanz muss der Handelsbilanzgewinn nach steuerlichen Gesichtspunkten korrigiert werden. Die handelsrechtlichen Bilanzierungsregeln, die im wesentlichen Schutzvorschriften sind, sollen verhindern, dass die Vermögens- und Ertragslage der Unternehmung zu günstig ausgewiesen wird. Es handelt sich um Höchstbewertungsvorschriften, die die Bildung von stillen Reserven zulassen. Die Steuerbilanz dagegen will den effektiven Gewinn berechnen. Zu diesem Zweck sind Höchstbewertungsvorschriften ungeeignet. Es müssen eindeutige Wertansätze gefordert werden. Aus diesem Grund muss der Handelsbilanzgewinn um die erfolgswirksamen, aber nicht verbuchten Vermögenszugänge einer Periode und um die Beträge, die belastet wurden, aber keine Vermögensabgänge waren, erhöht werden, damit man zum effektiven Gewinn der Steuerbilanz kommt[56].

Das Prinzip der Massgeblichkeit der Handelsbilanz für die Steuerbilanz beinhaltet eine Schutzwirkung für die Steuerbehörde wie für die Unternehmung[57]. Für die Unternehmung besteht der Schutz darin, dass die Steuerbehörde für die Aktiven keine Wertansätze verlangen kann, die über das Handelsrecht hinausgehen und für die Passiven Wertansätze annehmen muss, die das Handelsrecht verlangt. Die Steuerbehörde wird dadurch geschützt, dass die Unternehmung von Gesetzes wegen die handelsrechtlichen Bilanzvorschriften einhalten muss und die Steuerbehörde sie bei der eingereichten handelsrechtskonformen Bilanz behaften kann.

---

55) Bühler/Scherpf., a.a.O., S. 145.
56) Känzig E., Unternehmungsgewinn, a.a.O., S. 96.
57) Bühler/Scherpf, a.a.O., S. 193 ff.

Aus dem Massgeblichkeitsprinzip folgt, dass die handelsrechtlichen Bilanzvorschriften auch für die Steuerbilanz Geltung haben. Auch für die Steuerbilanz gilt also:

- das Prinzip der Bilanzwahrheit und Bilanzklarheit,
- das Prinzip der Bilanzvorsicht,
- das Niederstwertprinzip,
- das Realisationsprinzip,
- das Imparitätsprinzip,
- das Prinzip der zeitlichen Aufwandverteilung,
- das Prinzip der nominalen Kapitalerhaltung,
- das Prinzip der Einzelbewertung.

Da das Handelsrecht nur Höchstwertansätze für die Aktiven und Niederstwertansätze für die Passiven vorschreibt, muss bei der Wahl des steuerlich massgebenden Bilanzwertes bei mehreren möglichen Ansätzen ein Entscheidkriterium vorgegeben werden, damit der richtige Ansatz gewählt wird. Dieses Entscheidkriterium ist das Ziel der Steuerbilanz, nämlich der Ausweis des effektiven Periodenerfolgs als Ausdruck der Leistungsfähigkeit der Unternehmung.

314.3. Steuerbilanz als handelsrechtskonforme Unternehmungsbilanz

Der Gesetzgeber hat sowohl im Handels- als auch im Steuerrecht darauf verzichtet, die Tatbestände genau zu regeln und die Begriffe zu definieren. Er begnügt sich mit der Aufstellung genereller Vorschriften[58)] und verwendet Begriffe aus dem Wirtschaftsleben, ohne sie zu umschreiben. Der richtigen Auslegung des Gesetzes und der richtigen Begriffsinterpretation kommt damit eine

---

58) Känzig E., Wehrsteuer, a.a.O., S. 10.

grosse Bedeutung zu. Naheliegend ist eine wirtschaftliche Interpretation. Es existiert aber kein expliziter Grundsatz, nach dem das Steuerrecht nach wirtschaftlichen Gesichtspunkten auszulegen ist[59].

Die wirtschaftliche Betrachtungsweise muss sich aus dem Sinn des Gesetzes ergeben, damit sie Geltung hat. Nach Blumenstein[60] handelt es sich dabei um eine teleologische Auslegungsmethode "die als Ausgangspunkt der Gesetzesinterpretation die Ermittlung des Endzieles (griechisch = telos) bezeichnet, das der Gesetzgeber mit einer bestimmten Vorschrift verfolgt. Dieses Ziel kann im Steuerrecht nur eine gleichmässige Behandlung aller Steuerpflichtigen unter Berücksichtigung der tatsächlichen Verhältnisse des Einzelfalles sein. Dies führt auf die Auslegungsmethode der wirtschaftlichen Betrachtungsweise zurück." Zur gleichmässigen Behandlung ist die Feststellung der wirtschaftlichen Leistungskraft notwendig. Diese kann nur mit wirtschaftlichen Methoden gemessen werden.

Näch Känzig[61] ist die wirtschaftliche Betrachtungsweise notwendig, weil das Objekt der Einkommens- und Gewinnsteuer eine wirtschaftliche Erscheinung ist und somit alle Rechtssätze und -begriffe, die mit dem Steuerobjekt in Beziehung stehen, einen wirtschaftlichen Inhalt haben. Der wirtschaftliche Inhalt ist aber nicht immer klar. Gelten die neuesten theoretischen Erkenntnisse oder gilt die kaufmännische Uebung, die der Theorie mit einer gewissen Verspätung folgt? Die kaufmännische Uebung hat den Vorteil, dass sie allgemein anerkannt, aber den Nachteil, dass sie nicht eindeutig ist. Als Betriebswirtschafter gebe ich den als richtig befun-

---

59) Höhn E., Wirtschaftliche Betrachtungsweise im Steuerrecht, in St. R. 18. Band, S. 404.

60) Blumenstein E., a.a.O., S. 15 ff.

61) Känzig E., Wehrsteuer, a.a.O., S. 11.

denen neuen Theorien den Vorzug.

Es besteht Identität der Ziele der Steuerbilanz und der nach unternehmungswirtschaftlichen Kriterien errichteten Unternehmungsbilanz. Sowohl die Steuerbilanz wie die Unternehmungsbilanz haben - wie aus den vorangehenden Ausführungen deutlich wurde - den Ausweis des in der vorangehenden Periode effektiv erwirtschafteten Gewinnes zum Ziel. An der Aussage, dass beide Bilanzen das gleiche Resultat anstreben, ändert auch die Tatsache nichts, dass die identischen Zielsetzungen von verschiedenen übergeordneten Zwecken abgeleitet werden. Im Falle der Steuerbilanz handelt es sich um den Grundsatz der Besteuerung nach der wirtschaftlichen Leistungskraft. Bei der Unternehmungsbilanz leitet sich das Ziel von der Informationsaufgabe des Rechnungswesens ab. Sobald die Unternehmung mit der Bilanz einen andern Zweck verfolgt als den Ausweis des Unternehmungsgewinnes, ist die Zielidentität nicht mehr gegeben. Dabei ist es der Unternehmung selbstverständlich freigestellt, mit der Bilanz, die sie veröffentlicht, andere Ziele, wie Ausschüttung einer gleichmässigen Dividende oder Selbstfinanzierung zu verfolgen, nur zeigt eine solche Bilanz ein Resultat, das für steuerliche Zwecke ungeeignet ist.

Der logische Schluss der vorangehenden Ausführungen ist, dass die Steuerbilanz eine aus der handelsrechtskonformen - nach unternehmungswirtschaftlichen Kriterien errichtete - Unternehmungsbilanz abgeleitete Schlussbilanz ist.

Für die Bewertung der Warenvorräte bedeutet dies, dass diejenige Bewertung, die nach dem Entscheidkriterium der Berechnung des unternehmungswirtschaftlich richtigen Gewinnes und im Rahmen des zwingenden Handelsrechts gewählt wurde, zugleich der steuerlich richtige Wertansatz ist.

II. Teil.

DIE ANWENDUNG DES ZIELSYSTEMS DER UNTERNEHMUNG AUF DIE BEWERTUNG DER WARENVORRAETE

1. EINLEITUNG

Nachdem die Ziele der Unternehmungsbilanz, der Handelsbilanz und der Steuerbilanz erarbeitet worden sind, muss für die Warenvorräte festgestellt werden, was, wann und wie hoch bewertet werden soll.

Was bewertet werden soll, geht aus dem Titel der Arbeit hervor. Bewertungsobjekt sind die Warenvorräte. Die Frage, ob dabei die Vorräte als ganzes oder jedes einzelne Gut gemeint ist, führt uns auf das Problem der Einzel- und Gruppenbewertung. Die Frage, wann bewertet werden soll, ist auf den ersten Blick einfach zu beantworten. Als Bewertungszeitpunkt kommt nur der Bilanzstichtag in Frage. Die Schwierigkeit ergibt sich daraus, dass der Bilanzstichtag ein künstlicher Schnitt im Geschäftsablauf ist. Deshalb können viele Geschäftsvorfälle, besonders auch Wareneinkäufe und - verkäufe, nicht eindeutig einer Geschäftsperiode zugeordnet werden. Die Probleme des Bewertungsobjektes und des Bewertungszeitpunktes werden im folgenden Kapitel behandelt.

Am eingehensten werden wir uns mit der Frage zu beschäftigen haben, wie hoch bewertet werden soll. Im Kapitel über die Bewertung bei gleichbleibenden Preisen wird es darum gehen, den Wert der Warenvorräte - unter Ausschluss der Einflüsse von Preisschwankungen - auf Grund verschiedener Kostenrechnungssysteme zu ermitteln. In den folgenden Kapiteln wird die Bedingung gleichbleibender Preise fallengelassen, mit dem Zweck, den Einfluss sich verändernder Einkaufs- und Verkaufspreise auf den Wert der Warenvorräte festzustellen.

2. OBJEKT UND ZEITPUNKT DER BEWERTUNG

21. BEWERTUNGSOBJEKT

211.. Wareninventar

Art. 958, OR schreibt vor, dass auf den Jahresabschluss ein Inventar zu erstellen ist. Es wird darunter ein ausführliches Verzeichnis sämtlicher Vermögensteile und Schulden unter Anführung von Menge und Wert verstanden. Als Inventur versteht man die Täti keit, die zur Aufnahme des Inventars nötig ist. Es müssen alle körperlichen Sachen gezählt, gemessen und gewogen werden. In einer zweiten Schritt muss ihnen ein Wert zugeordnet werden[62]. Das Wareninventar ist der wichtigste Teil des ganzen Inventars. Eine bloss mengenmässige Schätzung[63] reicht für ein ordnungsgemässes Inventar nicht aus. Der Warenbestand, der sich aus der Buchhaltun oder Lagerbuchführung ergibt, darf wegen der handelsrechtlichen Vorschrift nicht einfach in die Jahresbilanz übernommen werden. I Verlauf des Geschäftsjahres können Aenderungen am Warenbestand erfolgen, die in den Büchern nirgends erfasst werden, wie Diebstahl Schwund, Verderb oder Bezüge ohne Bezugsscheine. Mindestens einma im Jahr muss der buchmässige Sollbestand durch eine Bestandesaufnahme korrigiert werden. Auf die Technik der Inventur soll hier nicht eingegangen werden. Diese ist je nach der Art der Ware und von Betrieb zu Betrieb verschieden[64]. Die Anforderungen an die Genauigkeit des Inventars müssen sich nach der Art der Ware richten. Sie haben ihre Grenze in der Wirtschaftlichkeit der Bestandes aufnahme. So kann einem Tuchhändeler nicht zugemutet werden, dass

---

62) Blumer/Graf, a.a.O., S. 80.

63) Beeler G., Schweizerisches Buchführungs- und Bilanzrecht, Zürich 1956, S. 39.

64) Blumer/Graf, a.a.O.,S. 82.

er jeden Stoffballen abwickelt und nachmisst. In solchen Fällen müssen Schätzungen genügen. Dabei öffnen sich für den Bewertenden grosse Möglichkeiten der Manipulation des Warenbestandes. Dem Bücherrevisor oder der Steuerbehörde ist es nur schwer möglich, solche Fehlerquellen aufzudecken.

212. Bewertungsobjekt unternehmungswirtschaftlich

Es geht hier um die Frage der Einzel- oder Gruppenbewertung. In der Bilanz finden wir regelmässig nur einen Posten "Waren" oder "Warenlager" - es wird nicht einmal zwischen Rohstoffen, Halb- oder Fertigfabrikaten unterschieden. Das will nicht heissen, dass das Warenlager als Gesamtheit bewertet wurde. Diese bilanzmässige Zusammenfassung ist durchaus statthaft und verbessert die Uebersicht der Bilanz. Zu genaueren Auskünften über einzelne Warenarten, steht das Inventar zur Verfügung. Es ist üblich, dass jede einzelne Güterart mit Menge und Wert aufgeführt ist. Es gilt also der unternehmungswirtschaftliche Grundsatz der Einzelbewertung. Oft wird die Meinung vertreten, dass die einzelne Bewertung der Vermögensteile einer Unternehmung gar nicht den richtigen Wert ergebe, oder dass es widersinnig sei, eine Einheit in ihre Einzelteile zu zerlegen, diese zu bewerten und dann die einzelnen Werte wieder zusammenzuzählen[65]. Diesen Kritiken ist entgegenzuhalten, dass es gar nicht darum geht, den Unternehmungswert zu ermitteln. Es geht vielmehr darum, den Periodenerfolg zu errechnen. Zu diesem Zweck muss möglichst genau festgestellt werden, was der vergangenen Rechnungsperiode und was den kommenden Perioden als Aufwand anzulasten ist. Es liegt in der Natur des Warenlagers, dass seine

---

65) May E., Das Wirtschaftsgut, kritische Analyse der steuerlichen Lehre vom Wirtschaftsgut aus betriebswirtschaftlicher Sicht, Köln 1969, S. 7.

Teile einzeln verkauft oder im Produktionsprozess einzeln mit andern Gütern zu neuen Produkten kombiniert werden. In einem ordentlichen Inventar sind die Güter, soweit dies möglich ist, einzeln aufzuführen. So ist es naheliegend, dass sie auch einzeln bewertet werden. Wo aus technischen oder wirtschaftlichen Gründen ein genaues Zählen und Messen nicht möglich ist, muss sich auch die Bewertung mit einer Schätzung zufriedengeben. Es ist die Genauigkeit des zu berechnenden Unternehmungsgewinnes, welche die Einzelbewertung des Warenlagers erfordert.

Die Einzelbewertung soll aber auch verhindern, dass Wertminderungen bei den einen Gütern mit Wertsteigerungen bei anderen kompensiert werden. Aus der Zielsetzung der langfristigen Erhaltung der Unternehmung drängt sich eine vorsichtige Bewertung der Vermögensgegenstände auf. Das Imparitätsprinzip ist nicht nur ein handelsrechtliche Vorschrift, sondern eine Regel, die sich aus den obersten betrieblichen Zielen ableiten lässt. Das Prinzip wird dann verletzt, wenn mit Wertverminderungen Wertsteigerungen ausgeglichen werden, da in diesem Fall unrealisierte Gewinne ausgewiesen und eingetretene Verluste nicht ausgewiesen werden.

Es gilt nun abzuklären, was unter Beachtung des Grundsatzes der Einzelbewertung als Bewertungsobjekt zu verstehen ist. Jedes wirtschaftliche Gut, das einer selbständigen Bewertung fähig ist, stellt ein Bewertungsobjekt dar. Bei der Beurteilung der Bewertungsfähigkeit sind "weder technische noch juristische Gesichtspunkte, sondern ausschliesslich wirtschaftliche - genauer betrieb wirtschaftliche - Gesichtspunkte"[66] entscheidend. Der betriebswirtschaftliche Gesichtspunkt ist das Entwertungs- oder Verlust-

---

66) May E., a.a.O., S. 30.

risiko. Jede Ware, die einem unterschiedlichen Entwertungsrisiko ausgesetzt ist, muss unbedingt einzeln bewertet werden. Umgekehrt kommt es oft vor, dass Rohstoffe, einzeln betrachtet, einer besonderen Entwertungsgefahr ausgesetzt sind. Betrachtet man sie aber als Bestandteile des Endproduktes, kann sich eine ganz andere Risikolage ergeben, der - um späteren Ausführungen vorzugreifen - bereits bei der Rohstoffbewertung Rechnung getragen werden muss. Es handelt sich dabei immer noch um eine Einzelbewertung, indem der Wert des einzelnen Rohstoffes vom Endprodukt abgeleitet wird.

Ein besonderes Problem entsteht bei gleichartigen und vertretbaren Gütern, die aus verschiedenen Lieferungen oder Produktionsperioden stammen[67]. Oft ist bei diesen Vorräten der Anschaffungs- oder Produktionszeitpunkt durch Vermischung in der Lagerhaltung nicht mehr feststellbar. Dadurch können die genauen Anschaffungs- oder Fabrikationskosten nicht mehr errechnet werden, falls die Preise schwanken. Aber auch dort, wo der Zeitpunkt noch feststellbar ist, führt er uns bei der Bewertung nicht weiter. Vorausgesetzt, dass die betreffenden Waren trotz unterschiedlicher Lagerdauer gleichwertig sind und dem gleichen Betriebszweck dienen, bilden sie eine "Einheit" (Einheit in dem Sinne, dass nicht zwischen früher oder später angeschafften Gütern unterschieden zu werden braucht). Es handelt sich in jedem Fall, bei dem nicht die am Bilanzstichtag vorhandenen Waren einzeln nach ihren Anschaffungs- oder Produktionsdaten bewertet werden, meiner Meinung nach um eine Gruppenbewertung. Diese ist unternehmungswirtschaftlich zulässig, ja sogar erforderlich, weil die betreffenden Waren dem gleichen Zweck dienen und somit dem gleichen Entwertungsrisiko ausgesetzt sind. Preisänderungen wirken sich für den Betrieb, unabhängig vom Anschaffungsdatum, in gleicher Weise aus.

---

67) Heinen E., Handelsbilanzen, Wiesbaden 1958, S. 137.

Bei gleichbleibenden Preisen stellt sich das Problem der gleichartigen und vertretbaren Gütern nicht. Komplizierter ist die Sache dagegen bei sinkenden, steigenden oder schwankenden Preisen. Es stellt sich die Frage, wieviel der vergangenen und wieviel der zukünftigen Periode angelastet werden muss. Es wurden eine Vielzahl von Bewertungsmethoden entwickelt, wie die Hifo-, Fifo-, Lifo-, Festpreis- und Durchschnittspreismethode. Sie werden später behandelt werden. Gemeinsam ist all diesen Methoden, dass sie streng gesehen Gruppenbewertungen sind. (Nach Känzig handelt es sich bei diesen Methoden nach wie vor um Einzelbewertungen.[68]) Bei Durchschnittspreis- und Festpreisbewertungen wird die gesamte Gütermenge mit einem einheitlichen Preis bewertet. Obschon bei der Hifo-, Fifo- und Lifo-Methode einzelne Teile des Vorrates zu unterschiedlichen Preisen angesetzt werden, handelt es sich nicht um eine Einzelbewertung, denn es wird die Bewertung je nach Zweck der Methode eine fiktive Verbrauchsfolge der einzelnen Güter in der vergangenen Periode zugrunde gelegt. Durch diese fiktive Verbrauchsfolge soll ein bestimmtes Resultat erzielt werden. Um eine Einzelbewertung handelt es sich nur dann, wenn die einzelnen Güte mit ihren effektiv bezahlten Preisen bewertet werden. Die Frage, ob eine Einzelbewertung oder Gruppenbewertung durchzuführen ist, steht nicht isoliert da. Sie kann nur im Zusammenhang mit der Wah desjenigen Wertansatzes, der unseren Zielen am besten entspricht, beantwortet werden.

213. Bewertungsobjekt handelsrechtlich

Auch handelsrechtlich gilt das Prinzip der Einzelbewertung. Der Grundsatz wird zwar im Gesetz nicht ausdrücklich erwähnt, doch kann er aus den Bilanzgrundsätzen des Aktienrechts abgeleitet werden[69]. Das Prinzip der Einzelbewertung lässt sich mit dem Grund-

---

68) Festschrift für Kuno Barth, Stuttgart 1971, S. 290 ff.

69) Känzig E., Die Einzelbewertung des Geschäftsvermögens nach schweizerischem Steuerrecht, in Karl Oettle, Steuerlast und Unternehmungspolitik, Stuttgart 1971, S. 379.

satz der Bilanzvorsicht und dem daraus abgeleiteten Realisations- und Imparitätsprinzip begründen. Hat eine Gruppenbewertung zur Folge, dass Wertminderungen beim einen Gut durch Wertsteigerungen beim anderen ausgeglichen werden, verstösst das gegen das Imparitätsprinzip. Praktisch bedeutet dies, dass die Wertsteigerung auf einem Gut vor ihrer Realisation als Gewinn ausgewiesen und bei einem anderen Gut die durch das Niederstwertprinzip gebotene Abschreibung nicht vorgenommen wird.

Für die Umschreibung des Bewertungsobjektes in unternehmungswirtschaftlicher Sicht sind nicht rechtliche sondern unternehmungswirtschaftliche Kriterien massgebend. Die gleichen Kriterien gelten aber auch bei der Umschreibung des Bewertungsobjektes in handelsrechtlicher Sicht. Känzig[70] führt dazu aus, "dass die Bewertungseinheiten im Sinne der Bilanzvorschriften des schweizerischen Aktienrechtes durchaus nicht mit den einzelnen Sachen und Rechten des Privatrechts übereinstimmen müssen". Auch für das Handelsrecht hat - abgeleitet aus dem Vorsichtsprinzip - als entscheidendes Kriterium das Entwertungsrisiko zu gelten. Da im Handelsrecht die Schutzbestimmungen ein weit grösseres Gewicht haben als die Forderung nach Bilanzklarheit und Bilanzwahrheit, ist eine Gruppenbewertung nur solange nicht zulässig, als sie gegen die gesetzlichen Höchstbewertungsvorschriften verstösst. Doch kann sich die Zulässigkeit der Gruppenbewertung auch hier nur auf gleichartige und vertretbare Güter beziehen, die zu verschiedenen Zeitpunkten angeschafft worden sind - oder dann auf Vorräte, bei denen die einzelne Erfassung und Bewertung nicht zumutbar ist.

Zu den verschiedenen, im vorangehenden Abschnitt aufgeführten Methoden der Gruppenbewertung ist zu sagen, dass sie handelsrechtlich grundsätzlich alle zulässig sind, solange durch sie die Vor-

---

70) Känzig E., Einzelbewertung, a.a.O., S. 380.

räte nicht über den Anschaffungs-, Herstell- oder niedrigeren Wiederbeschaffungskosten bewertet werden[71]. Innerhalb dieses Rahmens ist nach dem Handelsrecht dem Schutzgedanken genügend Rechnung getragen.

214. Bewertungsobjekt steuerwirtschaftlich

Da die Steuerbilanz eine handelsrechtskonforme Unternehmungsbilan ist, und in der Handelsbilanz wie in der Unternehmungsbilanz das Prinzip der Einzelbewertung gilt, findet dieses auch in der Steue bilanz Anwendung. Steuerwirtschaftliches Bewertungsobjekt ist das unternehmungswirtschaftliche Bewertungsobjekt, solange es nicht gegen handelsrechtliche Höchstvorschriften verstösst[72].

In diesem Sinn hat auch steuerwirtschaftlich die Gruppenbewertung von gleichartigen Gütern ihre Gültigkeit. Welche der verschiedene Methoden steuerwirtschaftlich die Richtige ist, hängt - da alle handelsrechtlich zulässig sind - von ihrer unternehmungswirtschaf lichen Würdigung ab[73]. Doch damit bewegen wir uns bereits vom Bewertungsobjekt weg zum Problemkreis des Wertansatzes, der in de späteren Kapiteln zu behandeln ist.

22. BEWERTUNGSZEITPUNKT

221. Bewertungszeitpunkt unternehmungswirtschaftlich

Es ist nicht immer klar, von welchem Zeitpunkt an eine Ware zum Lager zu zählen ist, und von welchem Zeitpunkt an eine Ware aus der Unternehmung ausscheidet. Es geht also um die Bilanzierungs- fähigkeit, die Aktivierungspflicht und das Aktivierungsrecht. Un- klar ist die Situation bei schwebenden zweiseitigen Verträgen. Es

---

71) Känzig E., Einzelbewertung, a.a.O., S. 381.
72) Känzig E., Einzelbewertung, a.a.O., S. 384.
73) Känzig E., a.a.O., S. 391.

muss ein Kriterium gefunden werden, mit dessen Hilfe eindeutig entschieden werden kann, ob die Waren, die Gegenstand solcher Verträge bilden, zum Lager der Unternehmung zu zählen sind oder nicht. Dieses Entscheidkriterium leitet sich erneut aus der obersten Zielsetzung der Unternehmungsbilanz, dem Ausweis des Gewinnes unter langfristiger Sicherung des Bestandes der Unternehmung ab. Das Zuordnungskriterium muss auf wirtschaftlich massgebende Tatbestände abstellen. Borkowsky[74] meint dazu: "Wohl am schwierigsten ist die Bewertung von Warenlagern. Es ist schon nicht einfach festzulegen, was richtigerweise als Ware zu bilanzieren ist. Am naheliegensten ist es wohl, auf den zivilrechtlichen Eigentumsübergang abzustellen. Dies befriedigt aber nicht in allen Fällen." Der zivilrechtliche Eigentumsbegriff ist für die hier zu betrachtenden wirtschaftlichen Tatbestände vor allem zu wenig differenziert und trägt den besonderen wirtschaftlichen Risiken zu wenig Rechnung. Diese können schon mit dem Vertragsabschluss und nicht erst mit dem Eigentumsübergang entstehen.

Wie bereits angetönt wurde, ist die zivilrechtliche Eigentumsübertragung als Entscheidkriterium zur Bestimmung des Warenlagers ungeeignet. Eine andere Möglichkeit wäre, auf den Vertragsabschluss abzustellen, denn schon mit dem Vertragsabschluss wird der Verkäufer verpflichtet, eine bestimmte Ware zu liefern und hat Anspruch auf den Kaufpreis. Der Käufer seinerseits ist verpflichtet zur Zahlung des Preises und hat Anspruch auf die Ware. Dabei hängt die Zahlungspflicht des Käufers allerdings von der Leistung des Verkäufers und die Leistungspflicht des Verkäufers von der Zahlung des Käufers ab. Wirtschaftlich sind Chancen und Risiken bereits beim Vertragsabschluss auf den Käufer übergegangen. Die Tatsache, dass im Zeitpunkt der Bestellung die Waren oft noch gar nicht existieren, oder dass manchmal Lieferverträge, die sich über Jahre hin er-

---

74) Borkowsky R., a.a.O., S. 91.

strecken, erstellt werden, zeigt, dass uns ein Abstellen auf den Vertragsabschluss auch nicht weiterbringt. Sicher ist, dass vom Vertragsabschluss an für die Unternehmung Verlustrisiken entstanden sind. Diese Risiken müssen in der Bilanz berücksichtigt werden, denn der Entscheid zum Vertragsabschluss wurde in der vergangenen Periode gefällt. Da die unternehmerischen Risiken unterschiedlich gelagert sind, je nachdem ob es sich um den Wareneingang oder den Warenausgang handelt, sollen die beiden Fälle getrennt behandelt werden.

221.1. Bewertungszeitpunkt bei schwebenden Geschäften im Wareneinkauf

Nach Beeler[75] ist das Kriterium dafür, ob ein Wirtschaftsgut in die Bilanz aufgenommen werden kann, dessen wirtschaftliche Zugehörigkeit zum Unternehmungsvermögen. Die wirtschaftliche Zugehörigkeit ist kein eindeutiger Begriff und bedarf einer Präzisierung. Man kann darunter die Verfügbarkeit oder Nutzungsmöglichkeit oder auch nur den sicheren Anspruch auf die Waren verstehen. Geht man vom Zweck der Bilanz als Ausweis des Gewinnes der Rechnungsperiode aus, beginnt die wirtschaftliche Zugehörigkeit eines Gutes in dem Zeitpunkt, in dem der Entscheid endgültig getroffen wird, eine Ware zu erwerben, also beim Vertragsabschluss. In dem Zeitpunkt geht das wirtschaftliche Risiko auf den Käufer über. Wird diesem wirtschaftlichen Risiko in der Bilanz nicht Rechnung getragen, so erfolgt keine eindeutige Rechenschaftsablegung über die vergangene Periode. Der Käufer hat natürlich noch nicht das gleiche Risiko zu tragen, wie bei Waren, die sich bereits in seinem Besitz befinden. So haftet normalerweise der Verkäufer immer noch für Verderb, Beschädigung und Qualitätsmänge

75) Beeler G., a.a.O., S. 40.

der Güter. Aber die weit grösseren Risiken, die vom Markt her entstehen, treffen bereits bei Vertragsabschluss den Käufer. Preisrückgänge auf dem Einkaufs- wie auf dem Verkaufsmarkt, Demodisierungsrisiken sowie Konkurrenzrisiken gehen bereits voll zu seinen Lasten. Auf der andern Seite hat er bereits alle Chancen, die sich aus Preissteigerungen der gekauften Waren ergeben. Doch dürfen diese Chancen wegen ihrer Unsicherheit unternehmungswirtschaftlich nicht verbucht werden, solange sie noch nicht realisiert sind. Somit müssen für Waren, bei denen ein Verlustrisiko besteht, Rückstellungen gebildet werden. Dies entspricht der Forderung nach frühem Ausweis von Verlusten und führt zum richtigen Unternehmungsgewinn. Man könnte aber daran denken, Waren, die unmittelbar vor der Lieferung stehen, für die die Faktura eingetroffen ist oder die schon bezahlt sind, bereits zu aktivieren. Obschon die Bilanz in diesem Fall ein genaueres Liquiditätsbild zeigen würde, ist eine Aktivierung nicht zweckmässig, da die Unternehmung über die Waren noch nicht frei verfügen kann. Eine Ausnahme ist höchstens dann zu machen, wenn Nutzen und Gefahr bereits vor der Lieferung auf den Käufer übergegangen sind. Dieser Fall soll bei der handelsrechtlichen Ermittlung des Bewertungszeitpunktes näher betrachtet werden.

Unter Beachtung des Kriteriums des wirtschaftlichen Risikos ist es klar, dass Waren, die mit Eigentumsvorbehalt des Verkäufers erworben wurden, zu aktivieren sind. Auch Güter auf Abzahlung sind mit dem vollen Kaufpreis in die Bilanz einzusetzen. In beiden Fällen muss ja der Käufer das volle wirtschaftliche Risiko tragen (von der Ausnahme abgesehen, dass der Käufer nicht leistet und die Ware zurückgeben muss).

Umgekehrt können Kommissionswaren nicht aktiviert werden, denn das wirtschaftliche Risiko trägt nach wie vor der Komittent. Ueberträgt er aber vertraglich einen Teil des Risikos dem Kommissionär, hat dieser einem zu erwartenden Verlust in der Bilanz durch eine Rückstellung Rechnung zu tragen.

221.2. Bewertungszeitpunkt bei schwebenden Geschäften im Warenverkauf

Wie lange sollen Waren, für die Abnahmeverträge bestehen, noch in der Bilanz als Warenbestand aufgeführt werden? Von welchem Zeitpunkt an sind sie als Warenverkauf zu verbuchen? Wichtig ist die Frage vor allem deshalb, weil durch ihre Beantwortung der Zeitpunkt der Gewinnrealisation bei Warenverkäufen bestimmt wird. Doch kommen auch Verlustgeschäfte vor. Zu erwartende Verluste sind in jedem Fall zu beachten.

Gleich wie beim Wareneinkauf gilt als unternehmungswirtschaftliches Kriterium die w i r t s c h a f t l i c h e Z u g e h ö r i g k e i t . Solange ein Gut wirtschaftlich zur Unternehmung gehört, ist es im Warenbestand mitzuberücksichtigen. Auch hier findet die wirtschaftliche Zugehörigkeit ihren Ausdruck in der Risikolage. Die Unternehmung trägt für ein Gut, das zu ihrem Bestand zu zählen ist, das wirtschaftliche Risiko. Da durch den schwebenden Vertrag der Verkaufspreis fest gegeben ist, droht von dieser Seite dem Betrieb als Verlustgefahr nur noch, dass der Käufer vom Vertrag zurücktritt oder zahlungsunfähig ist (oder dass der Preis so angesetzt ist, dass die Selbstkosten der Ware nicht gedeckt sind). Anderseits besteht das Risiko für bestellte Waren, welche die Unternehmung selber noch nicht gekauft oder hergestellt hat, darin, dass die Selbstkosten noch nicht bestimmt sind und höher als der Verkaufspreis sein können. Die Schlussfolgerung wäre, dass überall dort, wo keines der soeben beschriebenen Risiken besteht, die Waren bereits bei Vertragsabschluss auszubuchen sind und überall dort, wo ein Risiko besteht, die Waren noch als Bestand zu behandeln sind. Gegen diese Betrachtungsweise ist aber einzuwenden, dass erstens Risiken, die sich aus einer eventuellen Zahlungsunfähigkeit des Käufers ergeben, die Debitorenbewertung und nicht die Warenbewertung betreffen und zweitens

nicht nur handelsrechtlich,sondern auch unternehmungswirtschaftlich Gewinne erst dann ausgewiesen werden, wenn sie realisiert sind. Man kann nun nicht behaupten, dass ein Gewinn bereits durch den Vertragsabschluss realisiert wird, auch wenn die Höhe der Selbstkosten feststeht. Von einer Gewinnrealisation kann erst gesprochen werden, wenn die Leistung erstellt ist. Zu diesem Leistungserstellungsprozess gehören die drei Hauptelemente Einkauf, Produktion, Verkauf. Mit dem Vertragsabschluss allein ist aber erst das dritte, wenn manchmal auch entscheidende Element verwirklicht. Auf der andern Seite sind aus Vorsichtsgründen mögliche Verluste bereits vor der Leistungserstellung, also bereits bei Vertragsabschluss zu beachten.

So kommen wir zum Schluss, dass Waren, die den ganzen Leistungserstellungsprozess durchlaufen haben und deren Abnahme durch den Käufer gesichert ist, nicht mehr in den Warenbestand aufgenommen, sondern als verkauft verbucht werden. Dabei sind aber den Verlustrisiken, die den Verkäufer noch treffen können, wie Verderb oder Garantieleistungen, durch eine entsprechende Rückstellung Rechnung zu tragen. Mit dem hier vertretenen Standpunkt wird ein allfälliger Warengewinn früher als realisiert betrachtet als dies nach den allgemeinen Literaturmeinungen der Fall ist. Nach Borowsky[76] sind zusätzliche Bedingungen, dass die Ware zum Versand ausgeschieden, fakturiert oder vorausbezahlt ist. Bei R. Schmid[77] muss die Ware mindestens fakturiert sein. Es scheint mir aber unternehmungswirtschaftlich nicht wesentlich, ob eine Rechnung erstellt ist oder nicht, sondern ob die Unternehmung die Leistung erstellt hat und das wirtschaftliche Risiko den Käufer belastet. Indem nicht auf eine bestimmte Handlung, wie auf den

---

76) Borkowsky R., a.a.O., S. 91.

77) Schmid R.M., a.a.O., S. 29.

Fakturaausgang oder das Absenden der Ware abgestellt wird, sondern indem der Unternehmer von Fall zu Fall entscheiden muss, ob die Abnahme der Ware gesichert ist, kann der tatsächlich erzielte Periodenerfolg genauer umschrieben werden. Es geht dabei nicht nur um die Gewinnrealisation, sondern auch um die Behandlung der Verwaltungs- und Vertriebskosten. Letztere können zu erheblichen Differenzen im Betriebsergebnis führen, je nachdem die Waren zu den Herstellkosten im Warenbestand zu Buch stehen oder zu den Verkaufskosten als Debitorenforderungen in der Bilanz figurieren. Ein Beispiel[78)] mag dies veranschaulichen:

Am 15.4.1976 bestellte eine Gemeinde bei einer Fabrik 5 Motorspritzen auf Anfang Februar 1977. Die Fabrik hat die Spritzen am 15. Dezember 1976 fertiggestellt. Ihre Kalkulation zeigt folgendes Bild:

Herstellkosten	Fr. 35'000.--
Verwaltungskosten	Fr. 10'000.--
Verkaufskosten	Fr. 6'000.--
Gewinn	Fr. 5'000.--
Verkaufspreis	Fr. 56'000.--

Die Gemeinde behält sich einen Garantierückbehalt von Fr. 3'000.-- für ein Jahr vor. Die Unternehmung ist der Meinung, dass dieses Geschäft eindeutig 1976 zuzuordnen sei und bucht beim Jahresabschluss:

D e b i t o r e n an folgende	
W a r e n v e r k a u f	Fr. 53'000.--
G a r a n t i e r ü c k s t e l l u n g	Fr. 3'000.--

78) Ein ähnliches Beispiel steht bei Klein H., a.a.O., S. 61.

Durch die Garantierückstellung hat die Unternehmung das praktisch einzige Risiko, das ihr aus diesem Geschäft noch erwachsen kann, berücksichtigt. Sie weist für die eben vergangene Periode 1976 einen um Fr. 18'000.-- höheren Gewinn aus, als wenn sie die Pumpen noch zu den Herstellkosten in den Fertigfabrikatebestand genommen hätte. Diese Fr. 18'000.-- gehören aber zum Unternehmungsgewinn, denn sie sind in der vorangegangenen Periode erwirtschaftet und realisiert worden.

Verluste, die aus Verkaufsverträgen erwartet werden müssen, sind bereits beim Vertragsabschluss zu berücksichtigen. Es ist dies ein Gebot der Vorsicht. Soll die Betriebsabrechnung Rechenschaft über Entscheide der vergangenen Periode ablegen, ist die frühzeitige Berücksichtigung von Verlusten auch von dieser Seite geboten. Wie Fürst[79] darlegt, muss ein erwarteter Verlust schon beachtet werden, wenn mit Fertigung oder Einkauf noch gar nicht begonnen wurde. Massgebend sei der Auftragsbestand und nicht, was am Bilanzstichtag in der Fertigung sei. Auf den ersten Blick kann man sagen, dass ein Auftrag, bei dem von vornherein ein Verlust erwartet wird, von der Unternehmung gar nicht angenommen wird. Doch - da sich das Denken in Deckungsbeiträgen immer mehr durchsetzt - sind solche Aufträge recht häufig. Gesamthaft gesehen müssen sämtliche Selbstkosten gedeckt sein, bevor ein Gewinn erzielt wird. Oft ist es aber für die Unternehmung lohnend, bei freier Kapazität einen Auftrag unter den Selbstkosten hereinzunehmen, solange er einen positiven Beitrag an die Deckung der fixen Kosten leistet. Obschon in diesem Fall eigentlich nicht von einem Verlustauftrag gesprochen werden kann, muss in der Bilanz die Differenz zwischen dem Verkaufspreis und den diesen

---

79) Fürst R., Bilanzierungsgründsätze in der Praxis, Essen 1956, S. 168.

übersteigenden Selbstkosten berücksichtigt werden, da die nicht gedeckten Selbstkosten von den übrigen Warenverkäufen der vergangenen und nicht der kommenden Periode getragen werden müssen.

Solche Verlustrisiken sind, gleich wie beim Wareneinkauf, durch eine Rückstellung in der Bilanz zu berücksichtigen und nicht dadurch, dass der Abschluss eines Kaufvertrages als Warenverkauf verbucht wird. Denn jede Verbuchung eines Kaufpreises, der über den Herstellkosten liegt, stellt auch dann, wenn dieser Preis unter den Selbstkosten liegt, in dem Sinn eine Gewinnrealisation dar, als der Warenverkauf mithilft, Verwaltungs- und Vertriebskosten zu tragen.

Dies ist aus dem vorangehenden Zahlenbeispiel ersichtlich. Der Gewinn ist dort um Fr. 18'000.-- höher, obschon darin nur Fr. 2'000.-- effektiver Gewinn enthalten sind (Fr. 5'000.-- Gewinnzuschlag ./. Fr. 3'000.-- Garantierückbehalt).

Ein besonderes Problem in diesem Zusammenhang stellen die langfristigen Aufträge dar. Oft zitiertes Beispiel ist die Erstellung von grossen Bauten, Kraftwerken oder Schiffen. Grundsätzlich muss dieser Tatbestand nach den gleichen Kriterien beurteilt werden. Entscheidend ist also die wirtschaftliche Zugehörigkeit und die Leistungserstellung. Auch ein Neubau, der auf fremdem Boden steht und sofort Eigentum des Grundbesitzers wird, gehört wirtschaftlich solange zum Bestand der Baufirma, als er noch nicht fertiggestellt ist[80]. Es gilt auch für langfristige Aufträge, dass sie erst als Verkauf, bzw. Lieferung verbucht werden können, wenn die Leistung erstellt ist. Aber gerade dadurch, dass sich der Leistungserstellungsprozess hier über mehrere Jahre erstreckt, trete

---

80) Schmid R.M., a.a.O., S. 28.

bei der Unternehmung starke Schwankungen im Gewinn auf. Dies rechtfertigt es, das Kriterium der Leistungserstellung etwas zu mildern. Schmalenbach[81] sieht folgende Lösung: Die Firmen haben es meistens in der Hand, einen Grossauftrag in abrechenbare Teile zu zerlegen. Es ist üblich, dass bei langfristigen Aufträgen vom Besteller regelmässige Vorausleistungen gemacht werden. Im gleichen Sinne äussert sich René Schmid[82]: "Soll ein Teil des Gewinnes vor Beendigung des ganzen Baues ausgewiesen werden, so sind im Werkvertrag Teilvorausleistungen oder Zwischenabrechnungen zu vereinbaren, deren Betrag die bis zum Zeitpunkt der Vorausleistung oder Teilabrechnung aufgelaufenen Kosten und den Gewinnanteil übersteigt". Dabei muss die Teilleistung noch nicht erfolgt, bzw. die Rechnung noch nicht abgeschickt sein. Es genügt, dass der entsprechende Teil des Werkes errichtet ist und mit der Teilleistung sicher gerechnet werden kann.

Auf die Frage, mit welchem Betrag noch nicht abrechnungsfähige langfristige Aufträge in den Warenbestand aufgenommen werden sollen, wird später eingegangen.

222. Bewertungszeitpunkt handelsrechtlich

"Die Frage nach dem Bewertungszeitpunkt richtet sich im schweizerischen Recht nach der kaufmännischen Uebung, denn, wie über den Zeitpunkt der Aktivierung, so ist auch über den Zeitpunkt Absetzung und über die mit ihm verbundene Absetzungspflicht keine ausdrückliche Nominierung im positiven Recht erfolgt, sondern die Lösung der Frage als selbstverständlich vorausgesetzt".[83]

---

81) Schmalenbach E., Dynamische Bilanz, a.a.O., S. 63.
82) Schmid R.M., a.a.O., S. 28 ff.
83) Schmid R.M., a.a.O., S. 29.

Doch so selbstverständlich und einfach ist die Lösung nicht. Einen Sonderfall stellt Material von kleinem Wert, wie gewisses Büromaterial dar. Dieses wird gar nicht aktiviert, da die Mühe des Inventarisierens in keinem Verhältnis zum Erfolg steht[84].

Auch handelsrechtlich ist das Eigentum ein ungenügendes Kriterium zur Bestimmung des Bilanzierungszeitpunktes. Es muss auch hier auf die wirtschaftliche Zugehörigkeit und der damit verbundenen Risikolage abgestellt werden. Aus dem Vorsichts- und Imparitätsprinzip ergibt sich, dass Verlustrisiken rechtzeitig zu berücksichtigen sind und Gewinne erst ausgewiesen werden, wenn sie realisiert sind. Die Berücksichtigung von Verlustrisiken wird im OR 670 ausdrücklich gefordert und zwar für Vermögenseinbussen, die aus Lieferungs- und Abnahmeverpflichtungen und ähnlichen schwebenden Geschäften zu erwarten sind.

Für den W a r e n e i n k a u f bedeutet das, dass Verlustrisiken vom Vertragsabschluss an in Form einer Rückstellung berücksichtigt werden müssen. Entsprechen sich die durch die schwebenden Geschäfte entstehenden "Guthaben" und "Schulden" in ihrer Höhe, so sind sie nach Käfer[85] nicht zu beachten. Sind Nutzen und Gefahr gemäss OR 185 bereits vor der Lieferung des Gutes auf den Käufer übergegangen, so kann es zum Warenbestand gerechnet werden.(Die im folgenden Abschnitt über den Warenverkauf gemachten Ausführungen haben analog für den Bewertungszeitpunkt im Wareneinkauf Gültigkeit.)

---

84) Staehelin M. jun., Zur Frage der Bilanzfähigkeit, Basel 1932, S. 26.

85) Käfer K., Die Bilanz als Zukunftsrechnung, Zürich 1962, S. 19.

Beim W a r e n v e r k a u f geht es in erster Linie um den Zeitpunkt der Gewinnrealisation. Wie beim Wareneinkauf müssen auch bei schwebenden Verkaufsgeschäften Verlustrisiken beim Vertragsabschluss berücksichtigt werden. Im Normalfall sollte aber aus einem Verkaufsgeschäft ein Gewinn resultieren. Unternehmungswirtschaftlich kann er als realisiert gelten, wenn die Leistung erstellt und die Abnahme gesichert ist. Mit diesem Zeitpunkt kommt man aber mit dem Handelsrecht in Konflikt. Gemäss Borkowsky muss zur gesicherten Abnahme noch entweder die Ware vorausbezahlt oder die Rechnung abgeschickt worden sein[86]. Gleicher Meinung ist Schmalenbach[87]. Es stellt sich nun die Frage, ob die Tatsache, dass die Ware vorausbezahlt oder die Rechnung abgeschickt wurde, handelsrechtlich genügend Grund ist, dass von einer Gewinnrealisation gesprochen werden kann. Diese Frage ist zu verneinen. Sowohl eine Vorauszahlung wie eine abgeschickte Faktur sagen nichts aus über die Zugehörigkeit einer Ware zur Unternehmung. Ein Gewinn ist handelsrechtlich erst realisiert, wenn die Ware aus der Unternehmung ausgeschieden ist, und ausgeschieden ist sie erst mit erfolgter L i e f e r u n g . Eine Ausnahme von diesem Grundsatz kann höchstens dann gemacht werden, wenn Nutzen und Gefahr bereits vor der Lieferung auf den Käufer übergegangen sind. Gemäss OR 185 gehen bei Waren, die nur der Gattung nach bestimmt sind, Nutzen und Gefahr erst dann auf den Käufer über, wenn diese Waren ausgeschieden oder zur Versendung abgegeben sind. Sind Waren nicht nur der Gattung nach bestimmt, so gehen Nutzen und Gefahr mit dem Abschluss des Vertrages auf den Käufer über. Nachdem unternehmungswirtschaftlich aber ein Gewinn erst realisiert ist, wenn die Leistung erstellt und die Abnahme gesichert ist,

---

86) Borkowsky R., a.a.O., S. 91.

87) Schmalenbach E., Dynamische Bilanz, a.a.O., S. 63.

gilt auch handelsrechtlich, dass bei Speziessachen ein Gewinn erst dann realisiert ist, wenn Nutzen und Gefahr auf den Käufer übergegangen sind, die Leistung erstellt und die Abnahme gesichert ist. Diese Bedingungen sind im vorangehenden Zahlenbeispiel erfüllt. Liegt dem Gut ein Werkvertrag zugrunde, so gehen gemäss OR 376, Abs. 1 Nutzen und Gefahr erst bei Uebergabe des Werkes auf den Besteller über. Während unternehmungswirtschaftlich die Unterscheidung zwischen Kauf- und Werkvertrag nicht gemacht werden muss (massgebend ist die wirtschaftliche Zugehörigkeit), darf handelsrechtlich beim Vorliegen eines Werkvertrages ein Gut erst bei Uebergabe als Warenverkauf gebucht werden. Es ist oft schwierig, festzustellen, ob es sich bei einem vorliegenden Rechtsgeschäft um einen Kauf- oder Werkvertrag oder um einen gemischten Vertrag handelt. Auf dieses Problem soll hier aber nicht näher eingegangen werden.

223. Bewertungszeitpunkt steuerwirtschaftlich

Da die Steuerbilanz eine handelsrechtskonforme Unternehmungsbilanz ist, gelten in erster Linie die unternehmungswirtschaftlichen Kriterien zur Festlegung des Bewertungszeitpunktes. Auch steuerwirtschaftlich sind also diejenigen Waren zu aktivieren, deren Lieferung erfolgt ist und für Verlustrisiken aus schwebenden Geschäften Rückstellungen zu bilden, denn auch steuerlich muss der Gewinn vorsichtig berechnet werden.

Als Gewinnrealisationszeitpunkt gilt aber nicht das unternehmungswirtschaftliche, sondern das handelsrechtliche Datum. Steuerwirtschaftlich sind Waren verkauft, wenn die Lieferung erfolgt ist, oder wenn bei nicht vertretbaren Waren die Leistung erstellt, die Abnahme gesichert und Nutzen und Gefahr bereits auf den Käufer übergegangen sind. Eine Gewinnrealisation vor diesem Datum ist nicht handelsrechtskonform.

Es muss in diesem Zusammenhang auf einen steuerrechtlichen Aspekt aufmerksam gemacht werden. Bei schwebenden Geschäften im Wareneinkauf hat eine Verbuchung der Güter als Warenbestand zunächst keinen Einfluss auf den Unternehmungserfolg, da Leistung und Gegenleistung als gleichwertig angeschaut werden können. Würde nun eine Unternehmung ein schwebendes Geschäft bereits als Warenbestand buchen wenn die Lieferung bevorsteht, die Güter oder die Rechnung aber noch nicht eingetroffen sind, wäre der Warenbestand höher, als wenn sie gemäss der kaufmännischen Uebung erst bei erfolgter Lieferung oder Rechnungserstellung verbucht hätte. Das hätte zur Folge, dass sie auch auf diesen Waren eine privilegierte Warenreserve bilden könnte, was wiederum den steuerbaren Gewinn verminderte.

3. BEWERTUNG DER WARENVORRAETE

31. ALLGEMEINES

Bevor wir zur eigentlichen Bewertung der Warenvorräte schreiten können, müssen einige Probleme im Zusammenhang mit den Begriffen Bilanz, Erfolgsrechnung und Bewertung abgeklärt werden. Die Probleme wurden an anderer Stelle bereits kurz gestreift. Es geht um das Verhältnis zwischen Bilanz und Erfolgsrechnung und um die Abhängigkeit der Bewertung von Vergangenheit und Zukunft. Die beiden Problemkreise bilden eine Einheit.

In der Fachliteratur sind unzählige Bilanztheorien aufgestellt worden. Die wichtigsten sind die[88)]

- Bilanzauffassung von Nicklisch
- nominale Bilanzauffassung von Rieger
- totale Bilanz von Le Coutre
- dynamische Bilanz von Schmalenbach
- finanzwirtschaftliche Bilanz von Walb
- eudynamische Bilanz von Sommerfeld
- pagatorische Bilanz von Kosiol
- organische Bilanz von Schmidt.

Gemeinsam ist diesen Theorien, die sich vor allem nach den Begriffen Statik und Dynamik, Monismus und Dualismus unterscheiden lassen, dass das Hauptproblem die Frage der Bewertung bildet. Ich verzichte auf die Behandlung der einzelnen Theorien, denn sie sind bereits in unzähligen Arbeiten dargestellt, untersucht und kritisiert worden. Ich halte mich bei den folgenden Betrachtungen

---

88) Aufzählung und Kritik bei: Heinen E., a.a.O., S. 27 ff.

vor allem an die Ausführungen von Karl Käfer[89], welcher versucht hat, die Differenzen in den verschiedenen Auffassungen zu überwinden. In den vorangehenden Kapiteln ist abwechslungsweise einmal von der unternehmungswirtschaftlichen Gewinn- und Verlustrechnung oder Erfolgsrechnung und von der unternehmungswirtschaftlichen Bilanz gesprochen worden, als ob die beiden Gebilde identisch wären. Identisch sind die beiden Rechnungen zwar nicht. Ihre Gleichbehandlung rechtfertigt sich aber, weil sie das gleiche Resultat - nämlich den Unternehmungsgewinn - ausweisen. Das Resultat ist deshalb gleich, weil die beiden Rechnungen Teil eines einheitlichen Kalküls sind, welches uns erlaubt, sowohl den Erfolg als auch das Vermögen der Unternehmung festzustellen. Wie Bilanz und Erfolgsrechnung sind auch die Begriffe Vermögen und Erfolg eng miteinander verbunden. Die Unternehmungsbilanz ist nicht entweder Vermögensbilanz oder Erfolgsbilanz, sie ist automatisch beides zugleich, denn nach unserer Definition ist Gewinn der Betrag, der über das reine Vermögen am Anfang der Rechnungsperiode hinausgeht. Ohne Vermögensfeststellung kann es also gar keine Gewinnberechnung geben. Für die Feststellung des reinen Vermögens (= Eigenkapital) müssen alle Güter bewertet werden. Die Zusammenhänge zwischen Vermögen, Gewinn und Bewertung bedürfen einer näheren Untersuchung.

Unser Ausgangspunkt für den Begriff der Bewertung ist der Zweck der Unternehmung, den wir als Gewinnerzielung unter langfristiger Erhaltung des Unternehmens umschrieben haben. Auch Käfer[90] legt seinen Definitionen des Reinvermögens und des Erfolges diese Ziele zu Grunde: "Wir haben davon auszugehen, dass jede Einzelwirtschaft zur Erreichung von Zwecken geschaffen wird,und dass unter dem Erfolg des Wirtschaftens das Ausmass der Zweckerreichung zu verstehen ist. Das Vermögen der Einzelwirtschaft ist nun nichts anderes

---

89) Käfer K., Zukunftsrechnung, a.a.O.

90) Käfer K., Die Erfolgsrechnung, 2. Aufl.,Zürich 1970, S. 66.

als ein Mittel zur Zweckerreichung und wird im ganzen und in den einzelnen Teilen danach geschätzt, welchen Beitrag es in dieser Hinsicht leisten kann". Daraus folgt Käfer, dass das V e r m ö g e n e i n e n p o t e n t i e l l e n E r f o l g f ü r d i e U n t e r n e h m u n g d a r s t e l l t . Sowohl Gewin wie Vermögen stellen für die Unternehmung Erfolg dar, das Vermögen als diskontierte Summe der in Zukunft erwarteten Wirtschaft erfolge und der Gewinn als Vermehrung dieser Chancen seit dem letzten Abschluss. Hierin zeigt sich die Einheit von Erfolgsrechnung und Bilanz. Die Erfolgsrechnung gibt an, was in der letzten Abrechnungsperiode zu Erfolg wurde, und die Bilanz zeigt, was in Zukunft zu Erfolg werden wird. Ist dieser Zukunftserfolg grösser als derjenige, der am Anfang der Rechnungsperiode ausgewiesen wurde, so ist die Differenz der Gewinn der betrachteten Zeitspanne - was wiederum im Saldo der Erfolgsrechnung zum Ausdruck kommt Oder mit andern Worten: Der Gewinn ist der potentielle Erfolg am Anfang der Periode, also die Differenz von entstandenen Erfolgszugängen und -abgängen während der betrachteten Zeitspanne. Während der Gewinn in der Bilanz als Vermögensvergleich erscheint, berechnet er sich in der Erfolgsrechnung als Differenz von Leistungszugängen und Leistungsabgängen.

Die Vermögensgegenstände der Bilanz stellen eine Momentaufnahme dar, doch ist diese stark auf die Zukunft ausgerichtet[91]. Für die Aktiven, also auch für die Warenvorräte, äussert sich dieses Ausrichten auf die Zukunft dadurch, dass sie Erfolgsquellen für die Unternehmung darstellen. Zu bewerten sind sie nach dem Ausmass, nach dem sie Erfolgsquellen sind[92]. Ein Erfolg wird durch

---

91) Käfer K., Zukunftsrechnung a.a.O., S. 26.
92) Käfer K., Erfolgsrechnung a.a.O., S. 71.

das Zusammenwirken der Aktiven - kombiniert mit der unternehmerischen Tätigkeit - erzielt. Die isolierte Bewertung eines einzelnen Aktivums ist nicht möglich. Stets muss die Bewertung auf die ganze Unternehmung bezogen sein, auf die Art und Weise, wie das Aktivum einmal gebraucht werden wird. Wäckerlin[93] spricht in diesem Zusammenhang von der Subjektbezogenheit des Vermögens.

Käfer[94] weist darauf hin, dass wegen der Ungewissenheit der Zukunft und wegen der Schwierigkeit der Einzelbehandlung der Vermögensteile eine Bewertung der Aktiven nach dem Kriterium der Erfolgswirkung äusserst schwierig ist. Aus dieser Schwierigkeit rechtfertigt sich einmal der Grundsatz der vorsichtigen Bewertung. Zudem werden sekundäre Bewertungsnormen oder Ersatzkriterien notwendig. Solche sekundäre Bewertungsnormen sind z.B. der Anschaffungspreis, der Tagespreis oder der Wiederbeschaffungspreis. Im Vordergrund bleibt aber trotzdem immer der potentielle Erfolg des Vermögensgegenstandes.

Interessant in diesem Zusammenhang ist der Gedanke Hopfners[95]. Er führt aus, dass für das Wesen des Wertes die Vorstellung des Investierens und Liquidierens massgebend sei. Der Gewinn wird mit Hilfe eines durch die unternehmerische Tätigkeit herbeigeführten Wertgefälles zwischen Absatz- und Beschaffungsmarkt erzielt. Auch hier finden wir wieder das Ausrichten der Abschlussrechnungen auf den in Zukunft zu erwartenden Erlös.

---

93) Wäckerlin E., Der Vermögensausweis in der Bilanz, Zürich 1958, S. 25.

94) Käfer K., Erfolgsrechnung a.a.O., S. 73 ff.

95) Hopfner H., Das Wertproblem im Jahresabschluss, München 1959, S. 21.

32. BEWERTUNG BEI GLEICHBLEIBENDEN PREISEN

Diesem Abschnitt wird die Annahme gleichbleibender Preise - sowohl auf dem Beschaffungs- wie auf dem Absatzmarkt - zu Grunde gelegt, eine Annahme, die in den folgenden Abschnitten fallengelassen wird. Scheinbar ist die Behandlung dieses Modellfalles einfach. Es geht zunächst darum, Begriffe wie "Anschaffungskosten" und "Herstellkosten" genau abzugrenzen. Das Schwergewicht liegt bei der Frage, welche Kosten in welchem Ausmass bei den Halb- und Fertigfabrikaten zu aktivieren sind. Dabei stellt sich die weitere Frage, ob die Vollkosten- oder die Grenzkostenrechnung näher an das Ziel der Berechnung des Unternehmungsgewinnes führt.

321. Bewertung unternehmungswirtschaftlich

321.1. Bewertung nach dem Vollkostenprinzip

Die Bezeichnungen "Vollkostenrechnung" und "Teilkostenrechnung" stammen aus dem Bereich der Kalkulation. Bei der Vollkostenrechnung werden alle während einer Periode anfallenden Kosten den einzelnen Kostenträgern oder Produkten zugerechnet. Bei der Teilkostenrechnung - auch Grenzkostenrechnung oder Direct Costing genannt - wird nur derjenige Teil der Kosten den Produkten zugerechnet, der direkt von ihnen verursacht wurde. In der Praxis trifft man häufiger die Vollkostenrechnung an, doch wird immer mehr auch die Teilkostenrechnung wegen ihres absatzpolitischen Informationsgehaltes angewendet. Das Handelsrecht und das Steuerrecht gehen von einer Vollkostenrechnung aus.

Für die Warenbewertung bedeutet das Vollkostenprinzip natürlich nicht, dass ungesehen sämtliche Kosten der sich am Lager befindlichen Waren aktiviert werden dürfen. Es muss immer geprüft werden, ob die zu aktivierenden Kosten einen potentiellen Gewinn darstellen. Zudem spielt auch die kaufmännische Uebung eine Rolle.

321.11. Ausgangsstoffe

Unter die Ausgangsstoffe sind alle diejenigen Waren einzuordnen, die in der Unternehmung noch keine Veränderung erfahren haben, oder die von der Unternehmung gar nie verarbeitet werden.

Es fallen unter die Kategorie der Ausgangsstoffe einmal alle noch nicht verbrauchten Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe, aber auch sämtliche von der Unternehmung gekauften Produkte, die sie weiterverarbeitet. Ausgangsstoffe in diesem Sinn sind aber auch alle Waren des Gross- und Detailhandels.

Den naheliegensten Wertansatz für die Ausgangsstoffe bilden die A n s c h a f f u n g s k o s t e n . Da sich die Preise in unserem Modell nicht ändern, besteht im Zeitpunkt der Bewertung die gleiche Situation wie im Zeitpunkt des Kaufes. Im Zeitpunkt des Kaufes schätzt der Käufer das Gut mindestens gleich hoch ein wie seine Gegenleistung[96], sonst würde er das Geschäft gar nicht abschliessen. In seinem Kaufentscheid antizipiert er den zukünftigen Ertrag des Gutes, entweder in Form des erwarteten Verkaufspreises oder als Teil eines Produktes. Dabei muss er darauf achten, dass durch die Wertdifferenz zwischen Kaufpreis und Verkaufspreis - die Marktpreisspanne, wie Schmalenbach[97] es nennt - die noch anfallenden Kosten (nach der Teilkostenrechnung, wie später noch zu zeigen ist, mindestens die direkten Kosten) gedeckt sind.

Auch wenn der Käufer das Gut individuell höher bewertet als seine Gegenleistung, darf er es in der Bilanz höchstens zu den Anschaffungskosten einsetzen. Jede Höherbewertung würde einer Gewinnrealisation gleichkommen und gegen das Realisationsprinzip ver-

---

96) Käfer K., Erfolgsrechnung a.a.O., S. 77.

97) Schmalenbach E., Kostenrechnung und Preispolitik, Köln und Opladen 1956, S. 207.

stossen. Nach dem Realisationsprinzip darf ein Gewinn erst ausgewiesen werden, wenn die Leistung erstellt ist. Dies ist aber erst im Augenblick des Verkaufes des Gutes der Fall. Die Anschaffungskosten bilden also die Wertobergrenze.

Es ist nicht leicht, die Anschaffungskosten zu umschreiben. Wir können von der folgenden Definition ausgehen:

Die Anschaffungskosten (= Einstandspreis) sind diejenigen Aufwendungen, die notwendig sind, um eine Ware zu erwerben[98]. Es handelt sich dabei um den Kaufpreis minus Preisminderungen plus Anschaffungsnebenkosten.

Unter Preisminderungen versteht man Rabatte in irgend einer Form (Freundschafts- und Mengenrabatte, Boni, Umsatzvergütungen, usw.) und die Skonti. Sie sind nicht aktivierungsfähig. Eine Bewertung zu Bruttopreisen würde eine Gewinnrealisation bedeuten, da die Waren über der Gegenleistung der Unternehmung eingesetzt würden[99]. Daran ändert das Argument, dass Skonti Finanzierungserträge und nicht Preisminderungen seien[100], nichts, denn die Skonti sind meist so hoch (1 - 3% für 30 Tage), dass sie weit eher den Charakter eines Rabattes haben. Wird ein Skonto als Ausnahme nicht ausgenützt, ist die Ware trotzdem mit dem Nettobetrag zu bewerten, denn der nicht ausgenützte Skonto gehört in diesem Fall zu den ausserordentlichen Kosten, die der vergangenen Periode anzulasten sind. Wird aber regelmässig kein Gebrauch vom Skonto gemacht, ist mit dem Bruttobetrag zu bilanzieren, denn dieser Betrag ist in dem Fall der normal zu bezahlende Preis.

---

98) Fürst R., a.a.O., S. 146.
99) Schmidt R.M., a.a.O., S. 35.
100) Klein H., a.a.O., S. 118.

Sämtliche direkten Anschaffungsnebenkosten sind zu aktivieren. Direkt sind sie in dem Sinne, als sie nicht entstanden wären ohne den Kauf der betreffenden Ware. Die Aktivierung der Nebenkosten ist auch dann gerechtfertigt, wenn sie selbständig betrachtet, keinen realisierbaren Wert darstellen. Die Bewertung steht immer unter dem Gesichtspunkt der Weiterführung des Geschäftes. Die Frage darf nicht lauten, ob die Nebenkosten einen Wert darstellen, sondern, ob diese Kosten für die Leistungserstellung notwendig und durch die Marktpreisspanne gedeckt sind. Zu den Anfschaffungsnebenkosten zählen unter anderem die direkten Einkaufskosten (z.B. Reisespesen, Telefons, soweit sie nicht als allgemeine Verwaltungskosten gelten), die Kosten des Vertragsabschlusses (z.B. Anwaltshonorar), Provisionen, Verpackungskosten, Transportkosten, Versicherungskosten, Manipulationskosten, Zölle, Lagergelder bis zum Eintreffen der Waren beim Käufer und allgemeine Spesen[101].

Daneben gibt es noch andere Kosten, die notwendig sind, damit die Waren gekauft werden können: die Anschaffungsgemeinkosten, also diejenigen Kosten, die in keinem direkten Zusammenhang zum einzelnen Kaufobjekt stehen. Es handelt sich dabei vor allem um die Kosten der Einkaufsabteilung und die Kosten für das durch den Einkauf beanspruchte Kapital. Eine weitere Kategorie sind diejenigen Kosten, die die Waren zwischen Einkauf und Verkauf oder Verarbeitung verursachen, wie Lagerkosten und Kapitalzinsen.

Die Frage, ob diese Kosten zu aktivieren sind, soll im nächsten Abschnitt, Halb- und Fertigfabrikate, behandelt werden, denn es handelt sich, wenn man den Leistungserstellungsprozess genau be-

---

101) Eine fast vollständige Aufzählung findet man bei R.M. Schmid, a.a.O., S. 31 f.

trachtet, um Kosten, die den Herstellkosten gleichzusetzen sind. Die Lagerung der Güter ist ein wichtiger Teil im Leistungserstellungsprozess. Nicht nur im Handel, auch in Produktionsbetrieben wäre eine vernünftige Leistungserstellung ohne Lager kaum denkbar. In diesem Sinn kann jede gelagerte Ware bereits als eine Art Halbfabrikat betrachtet werden, nicht im technischen, aber in dem Sinn dass die Lagerhaltung ein notwendiger Teil auf dem Weg zur Fertigung eines marktreifen Produktes ist. Damit ist die Frage der Aktivierung andeutungsweise bereits beantwortet.

321.12. Halb- und Fertigfabrikate

Ich knüpfe an die im vorangehenden Abschnitt gemachte Aussage an, dass jede Ware, die sich am Lager befindet, bereits eine Art Halbfabrikat ist, denn die Lagerung ist bereits Teil des Leistungserstellungsprozesses. In diesem Sinn werden Waren dann zu Fertigfabrikaten, wenn der Leistungserstellungsprozess abgeschlossen ist, also erst, wenn sie verkauft sind. Normalerweise versteht man aber unter Fertigfabrikaten Produkte, die verkaufsreif sind. Für die Bewertung muss kein Unterschied zwischen Halb- und Fertigfabrikaten gemacht werden. Beide Kategorien unterstehen den gleichen Bewertungsregeln, denn es spielt keine Rolle, ob ein Produkt in seiner Form am Bilanzstichtag veräusserungsfähig ist oder nicht. Bewertet wird unter dem Gesichtspunkt der Weiterführung der Unternehmung. Es spielt auch keine Rolle, ob die zu bewertende Ware einmal eine Verkaufsware sei, oder als Hilfsmaterial zur Herstellung eines andern Produktes verwendet werden wird.

Oberstes Ziel der Bewertung - auch für die Halb- und Fertigfabrikate - ist die Berechnung des effektiv erzielten Gewinnes. Das bedeutet, dass alle Kosten, die einen potentiellen Erfolg für die Zukunft darstellen, nicht der vergangenen Periode angelastet werden können. Die Gewinnberechnung ist für die Bewertung der Halb- und Fertigfabrikate ein ungenügend definiertes Ziel und deshalb

nicht direkt anwendbar. Es muss ein zusätzliches Entscheidkriterium gefunden werden. Dabei hilft uns der Leistungserstellungsprozess weiter. Dieser ist Ursache, dass überhaupt ein Mehrwert entsteht. Es handelt sich immer um einen Prozess, der sich aus verschiedenen Teilen zusammensetzt. Die drei Hauptelemente sind Einkauf, Produktion und Verkauf. Diese Teilprozesse müssen keineswegs in der gewohnten Reihenfolge stattfinden. Oft erfolgt der Verkauf vor dem Einkauf und der Produktion. Grundsätzlich stellen nach dem Vollkostenprinzip sämtliche Kosten, die notwendig sind, um ein Produkt im Leistungserstellungsprozess einen Schritt näher an die Marktreife zu bringen, eine Wertvermehrung dar. Mit der Formulierung, dass die notwendigen Kosten wertvermehrend sind, nähern wir uns dem "Kostenwirkungsprinzip" von Kosiol[102]: "Die engere und vielfach verwendete Fassung des Kostenbegriffes beruht auf einem Kostenverursachungsprinzip, wonach in einem engeren teleologischen Sinne Kosten nur dann vorliegen, wenn der Güterverbrauch durch die Leistungen,d.h. also zusätzlich im Sinne einer causa finalis (Zweckursache) hervorgerufen wird. Diese gedankliche Beziehung besteht nur für den willentlichen (absichtlichen, bezweckten) Güterverbrauch, der zum Beispiel im Sofortverbrauch und im Verschleissvorgang infolge Gebrauchs vor sich geht. Beim gesamten Zwangsverbrauch wird der Kostencharakter infolge dieser engen Fassung des Beziehungszusammenhanges jedoch zumindest fragwürdig. So können weder der natürliche Verschleiss von Sachgütern, ihre technisch-wirtschaftliche Ueberholung und die Vernichtung von Wirtschaftsgütern noch die Abgaben an den Staat als von den Leistungen teleologisch verursachter, bezweckter Güterverbrauch angesehen werden.

---

102) Kosiol E., Kostenrechnung, Wiesbaden 1964, S. 29 f.

Dieses Missverhältnis der Realität zur Kostenrechnung hat mich veranlasst, die zu enge Auslegung aufzugeben und das sogenannte Kostenverursachungsprinzip zum Kosteneinwirkungsprinzip im realen Sinn zu erweitern. Man muss umgekehrt fragen, welcher Güterverbrauch als causa efficiens (Wirkursache) im Produktionsprozess auf die Leistung einwirkt, so dass diese ohne ihn nicht zustande kommt. Erst aufgrund dieses umfassenden Prinzips wird es möglich, auch den Zwangsverbrauch (Vernichtung und Abgabe) und den Vorrätigkeitsverbrauch als leistungsbezogen anzusehen und als Kosten zu behandeln. An diesem Ergebnis zeigt sich deutlich, dass jede engere Auslegung des Merkmals der Leistungsbezogenheit wesentliche Verbrauchsarten ausschliessen würde. Das Prinzip der realen Kosteneinwirkung schliesst die teleologische Kostenverursachung in sich ein. Wenn man will, kann man den Ausdruck Kostenverursachungsprinzip auch beibehalten, sofern man ihn derart auffasst, dass die Kosten die Leistungen verursachen, und nicht umgekehrt... Es ist somit festzuhalten, dass jeder Güterverbrauch, der mit den Ergebnissen des planmässigen Produktionsprozesses unter dem Gesichtspunkt des Kosteneinwirkungsprinzipes in einem Zwangszusammenhang steht, Kostencharakter trägt. Einengungen dieses Güterverbrauches ergeben sich erst aus den Zwecksetzungen der Rechnung, die es erforderlich machen können, dass aus dem allgemeinen Leistungsbegriff eine ganz bestimmte Leistungskategorie oder eine besondere Form des Zusammenhanges zwischen Güterverbrauch und Leistung Inhalt der Leistungsbezogenheit wird."

Tatsächlich muss diese Formulierung des Güterverbrauches für die Zwecksetzung der Bewertung der Vorräte in einem Punkt eingeengt werden. Als Prinzip hat sie aber volle Gültigkeit. Diese Einengung betrifft die Aktivierungsfähigkeit ausserordentlicher Kosten, wie ungewöhnliche Reparaturen, Unfälle, Einbrüche usw. Solche Kosten bedeuten für das Produkt keine Wertvermehrung und dürfen nicht aktiviert werden. Eine andere Frage ist, wie diese besonderen Vorfälle in der Erfolgsrechnung behandelt werden. Sie sind grundsätz

lich der Periode anzulasten, in der das besondere Ereignis vorgekommen ist. Wegen der Einmaligkeit kann aber die Meinung vertreten werden, dass die Kosten auf mehrere Jahre zu verteilen sind, oder dass sich die Unternehmung mit Passivposten gegen diese Risiken absichert.

Zu eng ist der Kostenbegriff von Braun[103]. Nach ihm gehen nur Herstellkosten in die Bewertung ein, die als "Normalkosten" anzusehen sind. Unter Normalkosten versteht er sogenannte Konkurrenzkosten, d.h. Kosten die jedem Dritten im allgemeinen auch entstehen würden. Nach dieser Auffassung, die die Bewertung möglichst objektiv machen will, haben aber unternehmungs-individuelle Besonderheiten keinen Platz mehr. Man kann dabei nicht mehr vom Vollkostenprinzip sprechen.

Ausgangspunkt für die Bewertung bildet die Kostenträgerrechnung und die daran anknüpfende Kalkulation. Die Ergebnisse der Rechnungen können aber nicht direkt übernommen werden, da unterschiedliche Ziele verfolgt werden. Die Kalkulation kann zum Beispiel der Preisfestsetzung, der Produktionskontrolle oder der Kostenüberwachung dienen oder für zwischenbetriebliche Vergleiche verwendet werden. Je nachdem müssen entsprechende Korrekturen vorgenommen werden, damit die Ergebnisse für die Bewertung brauchbar werden. Je nach Unternehmung und Art der Leistungserstellung sieht die Kalkulation anders aus. Man unterscheidet hauptsächlich zwischen drei Techniken, zwischen der Divisionsrechnung, der Aequivalenzziffernrechnung und der Zuschlagskalkulation. Ich verzichte auf ihre Darstellung und verwende nur die häufigste Art, die Zuschlagskalkulation. Auch der Weg von der Finanzbuchhaltung zur Zuschlags-

---

103) Braun H.J., Die offene Bilanzierung und die Problematik der Bewertung, St. Gallen 1971, S. 66.

kalkulation über die Kostenarten-, Kostenstellen-, und Kostenträgerrechnung und die damit zusammenhängenden Probleme, wie Stellenbildung und Verteilschlüssel werden als bekannt vorausgesetzt. Das folgende Schema zeigt die in der Literatur üblichen Kalkulationsstufen.

SCHEMA DES LEISTUNGSERSTELLUNGSPROZESSES [104]

Beschaffungsmarkt	Anschaffungspreise	
Einkauf	Fertigungsmaterial	
	+ Materialgemeinkosten	
	+ Fertigungslöhne	
	+ Fertigungsgemeinkosten	
	+ Sondereinzelkosten der Fertigung	
Produktion	Herstellkosten	
	+ Verwaltungsgemeinkosten	
	+ Vertriebsgemeinkosten	
	+ Sondereinzelkosten des Vertriebs	
Verkauf	Selbstkosten	
	+ Gewinnzuschlag	
Absatzmarkt	Verkaufspreise	Marktpreisspanne

Nach kaufmännischer Uebung werden die Fertigfabrikate zu ihren Herstellkosten und die Halbfabrikate zu den bis am Bilanztag für sie angefallenen anteilsmässigen Herstellkosten bewertet. Frischkopf[105] definiert die kalkulatorischen Herstellkosten als "Inbegriff sämtlicher Kosten jener betrieblichen Funktionsbereiche (Kostenstellen), welche die Produktionsleistungen vom Eintritt in

104) Schema einer Selbstkostenrechnung aus Kosiol E., a.a.O., S. 182.

105) Frischkopf X., a.a.O., S. 97 ff.

den Betrieb bis zu ihrer Absatz- bzw. Verwendungsreife beanspruchen". Allgemeine Verwaltungs- und Vertriebskosten fallen nicht in die betrieblichen Funktionsbereiche und dürfen nicht aktiviert werden. Diese Regel entspricht nicht der für die Vollkostenrechnung richtigen Ansicht, dass grundsätzlich diejenigen Kosten zu aktivieren sind, die zur Leistungserstellung nötig und bereits angefallen sind. Auf diese Differenz muss noch etwas näher eingegangen werden.

Verschiedene Gründe führten zur kaufmännischen Uebung. Sicher hat das Vorsichtsmotiv eine grosse Rolle gespielt. Die Bewertung zu den Selbstkosten wurde als zu hoch und zu unvorsichtig befunden. Deshalb wählte man die nächst niedrigere Sutfe im Kalkulationsschema. Das Kalkulationsschema verkörpert aber nur eine Rechnungsmethode und entspricht nicht notwendigerweise der zeitlichen Folge, in der die Kosten im Produktionsprozess anfallen. So wird die Bewertung ungenau.

Sicher hat für die Herstellkostenregel auch die Ansicht mitgespielt, dass nur der Produktionsbereich wertvermehrend sei. So schreibt Schmidlin[106]: "Ebenso eindeutig ist die Nichtaktivierbarkeit der Vertriebskosten, da dieser Aufwand sich nicht wertvermehrend auf das Fabrikat auswirkt". Diese Begründung ist natürlich falsch. Jeder Beitrag an die Leistungserstellung ist wertvermehrend.

Ueber die Aktivierungsfähigkeit der Verwaltungskosten besteht in der Literatur keine Einigkeit. Gewisse Autoren lehnen jegliche Aktivierung strikte ab. Daneben gibt es Autoren, die die Verwaltungskosten aufteilen und einen Teil zu den Herstellkosten rechnen

---

106) Schmidlin L., a.a.O., S. 163.

(z.B. die Kosten der Werkverwaltung bei Mellerowicz[107]). Frischkopf[108] teilt die Verwaltungsfuntkion in die vier Unterfunktionen allgemeine Verwaltung, Herstellungsverwaltung, Vertriebsverwaltung und unternehmerische Funktion auf. Von diesen Funktionen rechnet er die Herstellungsverwaltung zu den Herstellkosten und die Vertriebsverwaltung zu den Vertriebskosten. Es ist erneut zu betonen, dass sich auch die allgemeine Verwaltung und die unternehmerische Funktion wertvermehrend auswirken, doch begegnen wir einem fast unüberwindbaren Problem, wenn wir diese Kosten den einzelnen Produkten zurechnen wollen. Dadurch, dass sich diese Funktionen auf die ganze Unternehmung auswirken, kann die Zurechnung nur durch grobe Schätzungen erfolgen. Wegen der Ungenauigkeit einer solchen Rechnung kann ein Verzicht auf Aktivierung der anteiligen Verwaltungskosten als gerechtfertigt erscheinen. Wir können aber in diesem Fall bereits nicht mehr von einer Vollkostenrechnung sprechen.

Die Vertriebskosten gehören nicht zu den Herstellkosten, sind aber nach dem Vollkostenprinzip unternehmungswirtschaftlich auch aktivierungsfähig. Gerade bei Waren auf Bestellung sind ein Teil der Verkaufs- und Vertriebskosten oft bereits vor Beginn der Fertigung angefallen und stellen einen Wert dar. Bestimmt ist ein grosser Auftragsbestand für eine Firma ein potentieller Erfolg. Somit lässt sich unternehmungswirtschaftlich eine Aktivierung der für die Einholung der Aufträge anfallenden Kosten rechtfertigen - umsomehr, wenn man bedenkt, dass dem Einholen von Aufträgen im Leistungserstellungsprozess eine zentrale Bedeutung zukommt.

---

107) Mellerowicz K., Kosten und Kostenrechnung, Band II, Berlin 1958, S. 52.

108) Frischkopf X., a.a.O., S. 132 ff.

Als nächster Schritt sollen nun die verschiedenen Kostenkategorien, aus denen sich der Wert der Halb- und Fertigfabrikate zusammensetzt, einzeln näher betrachtet werden, soweit ihre Berechnung Probleme aufwirft. Es geht darum, festzustellen, ob es sich tatsächlich um Kosten oder um Gewinnteile handelt. Falls der Kostencharakter gegeben ist, muss geprüft werden, ob es sich um aktivierungsfähige oder um aussergewöhnliche Kosten handelt. Die folgenden Ausführungen gelten sowohl für die Vollkosten-, wie für die Teilkostenrechnung, denn bei der Behandlung der Kostenkategorien gemäss Vollkostenprinzip sind alle Kosten einer Teilkostenrechnung mitenthalten.

Als erste Kostenkategorie untersuchen wir die Materialkosten. Die Materialkosten werden allgemein in Werkstoffe, Betriebs- und Hilfsstoffe unterteilt, jenachdem, ob das Material Ausgangsobjekt in der Fertigung ist oder nur indirekt der Produktion dient. Werkstoffe sind in der Regel Einzelkosten, Betriebs- und Hilfsstoffe können Einzel- oder Gemeinkosten sein.

Die Höhe der Materialkosten bestimmt sich, gleich wie bei den Waren, die noch nicht im Produktionsprozess sind, nach der Höhe der Anschaffungskosten [109] und den zwischen Anschaffung und Verbrauch in der Unternehmung verursachten andern Kosten, vor allem Zins- und Lagerkosten und einem eventuellen Zuschlag für Ausschuss und Fehlerzeugnisse. Die Höhe der zu verrechnenden Zinskosten stellt einige Probleme. Sie werden im Zusammenhang mit den Zinsen auf dem Anlagevermögen besprochen.

---

109) Zum Begriff der Anschaffungskosten vergleiche den vorangehenden Abschnitt 321.12.

Zu den Lagerkosten zählen sowohl Fremd- als auch Eigenlager. Eine Einschränkung muss in dem Sinne gemacht werden, dass nur Lagerkosten aktivierungsfähig sind, die einer normalen Lagerdauer entsprechen. Ladenhüter werden natürlich mit dem Zeitablauf nicht wertvoller. Schwierig ist die Abgrenzung zwischen normaler und zu langer Lagerdauer. Eine Beurteilung muss von Fall zu Fall unter Beachtung des Vorsichtsprinzip erfolgen. Ist regelmässig mit dem Anfall von Fehlerzeugnissen zu rechnen, kann dieser Ausschuss zu den Materialkosten gezählt werden[110]. Ein aussergewöhnlich häufiger Anfall von Fehlerzeugnissen muss als Aufwand der vergangene Periode angelastet werden. Während nach dem Kosteneinwirkungsprinzip ein normaler Anfall von Ausschuss bei der Leistungserstellung nicht zu verhindern ist, muss ein aussergewöhnlicher Anfall von Fehlerzeugnissen von der Periode getragen werden, in der er entstanden ist.

Als nächste Kategorie betrachten wir die P e r s o n a l k o s t e n . Sie setzen sich im wesentlichen aus den Lohnkosten und den gesetzlichen und freiwilligen Sozialleistungen[111] zusammen. Gesondert zu behandeln sind Unternehmerlohn und Gewinnbeteiligung. Die Personalkosten können Einzelkosten oder Gemeinkosten sein. Schwierig ist die Umlage der Gemeinkosten, vor allem der Personalkosten im Verwaltungsbereich, auf die einzelnen Produkte.

Die L o h n k o s t e n setzen sich aus dem Grundlohn und verschiedenen Zulagen, wie Leistungszulagen, Zulagen für Ueberzeit, Berufs- und Betriebszulagen, Familienzulagen und Sonderzulagen[112]

---

110) Fürst R., a.a.O., S. 148 ff.
111) Frischkopf X., a.a.O., S. 151 ff.
112) Frischkopf X., a.a.O., S. 151 ff.

zusammen. Sowohl der Grundlohn wie die verschiedenen Zulagen sind echte Kosten, auch wenn die Unternehmung den Angestellten höhere Leistungen als üblich erbringt. Die Lohnkosten sind also vollumfänglich aktivierungsfähig.

Zu den g e s e t z l i c h e n S o z i a l l e i s t u n g e n können auch die gesamtarbeitsvertraglich vereinbarten Leistungen gezählt werden[113]. Es handelt sich dabei unter anderem um AHV, IV, SUVA, Krankenkassen oder Unfallversicherungen. Nach dem Kosteneinwirkungsprinzip sind die gesetzlichen Sozialleistungen voll aktivierbare Kosten, denn die Bezahlung dieser Kosten ist unabdingbar, wenn man Arbeitskräfte für die Leistungserstellung verwenden will.

Weniger klar ist die Behandlung der f r e i w i l l i g e n S o z i a l l e i s t u n g e n . Freiwillige Sozialleistungen sind Leistungen der Unternehmung, die über das gesetzliche Minimum hinausgehen, wie besondere Pensionen, subventionierte Kantinen oder Gratifikationen. Aktivierungsfähig sind die freiwilligen Sozialleistungen dann, wenn sie tatsächlich Kostencharakter haben und nicht eine Gewinnverwendung darstellen[114]. Dabei ist es sehr schwierig, die Grenze zwischen Kosten und Gewinnverwendung festzustellen. Mann vergleicht oft mit andern Branchen[115] und sagt, was branchenüblich ist, kann als Kosten betrachtet werden. Andererseits sind Leistungen, deren Umfang von der Höhe des Gewinnes abhängig gemacht werden, in der Regel Gewinnverwendung (z.B. gewinnabhängige Weihnachtsgratifikation).

Auch bei der U m s a t z - u n d G e w i n n b e t e i l i g u n g kann der Kostencharakter strittig sein. Es handelt sich um Entlöhnungsformen, die eher bei höheren Angestellten vorkommen,

---

113) Frischkopf X., a.a.O., S. 151 ff.
114) Klein H., a.a.O., S. 136.
115) Klein H., a.a.O., S. 136.

welche für das Unternehmungsergebnis als ganzes verantwortlich gemacht werden können. In der Ausgestaltung findet man verschiedene Formen. Es kann der ganze Lohn von der Gewinn- oder Umsatzhöhe abhängig gemacht werden, oder dieser kann sich aus einem Fixum und einem gewinnabhängigen Teil zusammensetzen. Unabhängig von der Entlöhnungsform setzt sich diese Art von Lohn aus einem Kosten- und einem Gewinnteil zusammen. Das gilt auch für die Umsatzbeteiligung obschon ein Zusammenhang zwischen Umsatz und Gewinn nicht gegeben werden kann, muss erneut zum Branchenvergleich gegriffen werden. Als Gewinnverwendung ist zu betrachten, was über die übliche Leistung an einen vergleichbaren Angestellten hinausgeht.

Die Behandlung des U n t e r n e h m e r l o h n e s ist vor allem in der Personengesellschaft strittig. In der Kapitalgesellschaft - auch in der Familienaktiengesellschaft - ist der Unternehmer Angestellter der Unternehmung, auch wenn sein Lohn am Ende des Jahres aus dem "Gewinn" bezahlt wird. Natürlich ist die Versuchung gross, den Lohn über dem eigentlichen Arbeitswert der unternehmerischen Tätigkeit anzusetzen, ist es doch praktisch unmöglich, den Ertrag aus der Arbeit vom Ertrag aus dem Kapital zu trennen. Er entsteht aus einer Kombination beider Produktionsfaktoren. Als Kosten kann der Unternehmerlohn nur in der Höhe betrachtet werden, in der ein vergleichbarer Angestellter bei gleicher Funktion entlöhnt würde. Dadurch werden diese Kosten verobjektiviert. Der diese Kosten überschreitende Teil ist zum Gewinn zu rechnen.

In der Personenunternehmung ist der Unternehmer nicht Angestellter. Deshalb wird der Lohn als Gewinn betrachtet und seine Aktivierung

in der Literatur meist abgelehnt[116]. Ich bin aber der Meinung, dass unternehmungswirtschaftlich kein Unterschied zwischen Kapital- und Personengesellschaft gemacht werden sollte. Auch bei der Personengesellschaft ist die Entschädigung an den Unternehmer für seine Arbeitskraft ein aktivierungsfähiger Kostenbestandteil. Auch wenn sein Lohn aus dem Gewinn bezahlt wird, verstösst die Aktivierung unternehmungswirtschaftlich nicht gegen das Realisationsprinzip, wenn man als Gewinn nur das betrachtet, was über eine angemessene Entschädigung hinaus erzielt wurde. Schwierig ist natürlich die Verteilung des Unternehmerlohnes auf die einzelnen Produkte. Aus diesem Grund wird er oft ganz zu den Verwaltungskosten gezählt.

Unter den A n l a g e k o s t e n werden die Abschreibungen, Reparaturen und Zinsen behandelt.

Je nach der Zielsetzung der Rechnung werden die A b s c h r e i b u n g e n auf unterschiedliche Art und in unterschiedlicher Höhe festgelegt. Mit Hilfe hoher Abschreibungen kann die Unternehmung stille Reserven bilden, die Substanzerhaltung sichern oder ihren Finanzierungseffekt für Neuinvestitionen ausnützen. Wir wollen aber den effektiven Gewinn berechnen. Dies bedeutet, dass die Abschreibungen dem effektiven Wertverlust der Anlagen entsprechen müssen. Die Berechnung der Abschreibungen ist gleichbedeutend mit der Bewertung des Anlagevermögens. Das Anlagevermögen stellt wie die Warenvorräte einen potentiellen Erfolg dar.

---

116) So schreibt Klein H., a.a.O., S. 141: "Als Herstellkosten können nur die Aufwendungen des Betriebes in Frage kommen; der einen Gewinnbestandteil darstellende Unternehmerlohn sowie der Wert der eigenen Arbeitsleistung scheiden daher für die Bemessung der Herstellkosten aus."

Dieser potentielle Erfolg kann auf unterschiedliche Art verkleinert werden, wie durch Gebrauch der Anlagen, durch technische Ueberholung im Zeitablauf, durch Modewechsel, usw. Die Feststellung des effektiven Wertverlustes der Anlagen ist äusserst schwierig. Ideal ist, wenn er pro verarbeitetes Stück berechnet werden kann. Meist ist dies aber nicht möglich, und man muss sich mit einer geschätzten Nutzungsdauer begnügen. Weil die Anlagen über längere Zeit genützt werden und die Zukunft immer unsicher ist, muss die Bewertung der Anlagen nach dem Grundsatz der Vorsicht erfolgen. Dabei ist die Bildung stiller Reserven praktisch nicht auszuschliessen und unternehmungswirtschaftlich tolerierbar. Die verschiedenen Abschreibungsmethoden sollen hier nicht besprochen werden, da es sich dabei um ein Problem der Anlagenbewertung und nur indirekt um ein Problem der Warenbewertung handelt. Als Kosten können diejenigen Abschreibungen betrachtet werden, die nach einer Methode ermittelt wurden, die eine möglichst genaue Berechnung der Wertverminderung ergeben. Es sind aber nicht alle Wertverminderungen auf dem Anlagevermögen aktivierungsfähige Kosten. Die sogenannten Sonderabschreibungen dürfen nicht in die Warenbewertung eingehen[117]. Während bei den normalen Abschreibungen eine Umschichtung von potentiellem Erfolg in den Anlagen auf die Produkte erfolgt, bedeuten die Sonderabschreibungen einen endgültig verlorenen Wertverzehr. Ihre Aktivierung hätte zur Folge, dass man das, was man auf dem einen Aktivum als Verlust abzieht, auf dem andern Aktivum wieder dazuzählt. Als Sonderabschreibungen zählen alle Wertverminderungen, die nicht durch den normalen Geschäftsablauf bedingt, nicht vorauszusehen waren (z.B. Schaden an der Anlage, plötzliche technische Ueberholung).

---

117) Klein H., a.a.O., S. 137.

Aehnlich wie die Abschreibungen sind die R e p a r a t u r e n zu behandeln. Reparaturen, die eine Steigerung des Anlagewertes bewirken, sind keine Kosten. Der Bilanzansatz der Anlagen ist um die Wertvermehrung zu erhöhen. Diese Art von Reparaturen hat vorerst keinen Einfluss auf die Bewertung der Waren. Zu Kosten werden sie erst in späteren Perioden durch die Abschreibungen auf den so höher bewerteten Anlagen. Die Reparaturen, die keine Wertvermehrung bewirken, sind in normale und aussergewöhnliche Kosten zu trennen. Normale Reparaturen, d.h. solche, mit denen die Unternehmung von Zeit zu Zeit rechnen muss, sind im Rahmen der Warenbewertung aktivierbar, denn sie gehören zum Leistungserstellungsprozess. Aussergewöhnliche Reparaturen dagegen dürfen keinen Eingang finden in die Bewertung. Es ist bei der Beurteilung der Reparaturkosten kein Unterschied zwischen solche durch Angehörige des Betriebes oder Betriebsfremde zu machen.

Schwieriger ist die Beurteilung der Aktivierbarkeit von Z i n s k o s t e n . Die Zinse werden hier unter der Kategorie der Anlagekosten aufgeführt. Die folgenden Ausführungen gelten aber für die Zinsen auf dem ganzen Vermögen der Unternehmung. Für die Berechnung der Zinskosten kommt nur das betriebsnotwendige Vermögen in Frage. Dabei ist die Betriebsnotwendigkeit weit auszulegen. Nicht betriebsnotwendig sind diejenigen Vermögensgegenstände, die in keinem Zusammenhang mit dem Leistungserstellungsprozess stehen, wie z.B. Privatkonti oder Wertpapiere und Beteiligungen. Bei den Wertpapieren und Beteiligungen kommt es aber auf die Motive an, aus denen die Unternehmung sie gekauft hat. Steht die Unternehmung, an der eine Beteiligung besteht, in irgendeinem Zusammenhang mit dem Leistungserstellungsprozess (z.B. wichtiger Kunde), kann die Beteiligung als betriebsnotwendig betrachtet werden. Ebenso ist die Anlage einer Liquiditätsreserve z.B. in Wertpapieren oder Bankguthaben betriebsnotwendig. Auch bei den aus spekulativen

Gründen eingekauften Materialien[118] muss differenziert werden. Materialien, die in keinem Zusammenhang mit der Unternehmung stehen, also von ihr weder gebraucht werden, noch zum normalen Verkaufssortiment gehören, sind betriebsfremd. Alle anderen spekulativen Vorräte sind betriebsnotwendig, denn eine geschickte Einkaufspolitik gehört zum Leistungserstellungsprozess.

Für die Berechnung der Höhe der Zinskosten stehen unzählige Methoden zur Verfügung. Mögliche Alternativen sind die Berechnung vom Fremdkapital, vom Gesamtkapital, vom betriebsnotwendigen Vermögen, vom betriebsnotwendigen Vermögen minus dem zinsfrei zur Verfügung stehenden Fremdkapital, vom Vermögen am Ende der Periode, vom durchschnittlich beanspruchten Vermögen. Was die Höhe des Zinses anbelangt, so wird auf den effektiven Zinsfuss, auf einen Durchschnittszinsfuss, auf den Zinsfuss für langfristige Staatspapiere, usw. abgestellt. Welche dieser Alternativen richtig ist, richtet sich ganz nach den Informationsaufgaben der Kostenrechnung. Man kann keine der Methoden als die einzig brauchbare bezeichnen.

Die Unternehmungen führen kaum besondere Kostenrechnungen, die auf das Ziel der unternehmungswirtschaftlich richtigen Warenbewertung ausgerichtet ist. Ziel der von der Unternehmung geführten Kalkulation ist in der Regel die Preisberechnung und die Kostenkontrolle. Zuerst stellt sich also die Frage, was im Hinblick auf dieses Ziel unter den Zinskosten zu verstehen ist. Im zweiten Schritt muss abgeklärt werden, welcher Teil dieser Zinsen für die Warenbewertung als aktivierungsfähige Kosten zu betrachten ist[119].

---

118) Müller W., Kostenrechnung, Vorlesungsskriptum, Bern 1968 S. 55.

119) Müller W., Kostenrechnungskriptum a.a.O., S. 56.

Unter dem Blickwinkel der Preisberechnung und Kostenkontrolle sind sowohl Zinsen auf dem Fremdkapital wie Zinsen auf dem Eigenkapital Kosten. Darüber herrscht heute in der Literatur Einigkeit. Frischkopf[120] sagt dazu: "Sowohl die Fremd- wie die Eigenkapitalzinsen sind Kosten. Unterschiede bestehen lediglich in den Entstehungsgründen: die Fremdkapitalzinsen sind das geldmässige Aequivalent für den Vermögensverzehr, der in Form von Zinszahlungen die Entleihung von Fremdkapital abgelten soll, und die Eigenkapitalzinsen sind der in Geld gemessene Gegenwert für den Nutzenentgang, der sich aus dem Verzicht auf eine anderweitige Verwendung des Eigenkapitals ergibt". Der Kostencharakter der Fremdkapitalzinsen ist klar. Es handelt sich um tatsächlich erfolgte Aufwendungen, die zur Leistungserstellung notwendig sind. Die Ansicht, die z.B. Klein[121] vertritt, dass Eigenkapital und Fremdkapital gleich behandelt werden sollen und deshalb beide als Teile des kalkulatorischen Gewinnes und nicht als Kosten zu betrachten sind, ist nur dann richtig, wenn man als Gewinn den Ertrag des Gesamtkapitals betrachtet. An diesem Beispiel sehen wir deutlich, wie der Begriff der Kosten nicht absolut bestimmt werden kann, sondern nur im Hinblick auf die gewünschten Informationen.

Für den Kostencharakter der Eigenkapitalzinse werden vor allem zwei Gründe aufgeführt. Man betrachtet sie erstens, wie Frischkopf es ausdrückt, als Gegenwert für den Nutzenentgang, oder mit anderen Worten, als Opportunitätskosten[122]. Es handelt sich dabei um eine indirekte Ermittlung der Kosten. Daneben gibt es die direkte Methode, die frägt, wieviel man für entsprechendes Fremdkapital bezahlen müsste. Als zweiter Grund wird die Vergleichbarkeit der

---

120) Frischkopf X., a.a.O., S. 185.
121) Klein H., a.a.O., S. 140.
122) Kosiol E., a.a.O., S. 34 ff.

Kosten aufgeführt. Indem die Zinskosten auf Fremd- und Eigenkapital berechnet werden, sind die Einflüsse der Finanzierungsart und Kapitalstruktur für die Kostenrechnung eliminiert. Aus dem gleichen Grund wird in der Regel auch ein einheitlicher Zinssatz (z.B. Hypothekarzinssatz) verwendet. Als Bemessungsgrundlage der Zinskosten dient die Vermögensseite der Bilanz. Praktisch wird oft so vorgegangen, dass man zuerst das betriebsnotwendige Vermögen bestimmt und die stillen Reserven hinzurechnet, anschliessend das zinslose Fremdkapital abzieht. Der Zins wird schliesslich vom Durchschnitt aus dem so berechneten Anfangs- und Endkapital bestimmt.

Die auf diese Weise berechneten Zinskosten sind meiner Meinung nach nicht aktivierungsfähig, denn sie enthalten Gewinnbestandteile. Während ein nicht ausbezahlter Unternehmerlohn in üblicher Höhe noch als Kosten betrachtet werden kann, sind Eigenkapitalzinsen Teile des Erfolges. Der Erfolgscharakter des Eigenkapitalzinses ergibt sich aus der Definition des Gewinnes. D e r G e w i n n i s t d i e E n t s c h ä d i g u n g f ü r d e n E i n s a t z d e s E i g e n k a p i t a l s . Diese Entschädigung umfasst den Zins als Preis für den zeitlichen Einsatz des Kapitals, eine Risikoprämie und eine Entschädigung für die besondere unternehmerische Tätigkeit des Kapitalgebers. Betrachtet man die Eigenkapitalzinsen als Kosten, erhält man einen andern Gewinnbegriff. Gewinn ist dann nur noch das, was der Kapitalgeber in der Unternehmung mehr erwirtschaftet hat als bei einer anderweitigen Verwendung des Eigenkapitals.

Aktivierbare Kosten sind also nur die effektiv bezahlten oder geschuldeten Fremdkapitalzinsen. Zur Bewertung der Produkte müssen die Fremdzinsen auf die einzelnen Vermögensteile verteilt werden. Nun ist es aber unmöglich festzustellen, ob diese oder jene Anlage oder Ware mit Eigen- oder Fremdkapital finanziert wurde. Deshalb nimmt man in der Regel an, dass jeder Vermögensanteil in gleichem

Masse mit eigenen und fremden Mitteln finanziert wurde[123].

Als nächstes wollen wir die S t e u e r n , welche die Unternehmung zu bezahlen hat, unter die Lupe nehmen. Betrachtet werden müssen vor allem:[124]

1. Die Kapital- und Reinertragssteuern
2. Die Verkehrssteuern
3. Die Verbrauchs- und Aufwandsteuern.

Klar ist, dass die Verkehrs-, Verbrauchs- und Aufwandsteuern Kosten sind, da sie direkt durch den Leistungserstellungsprozess verursacht werden. Umstritten ist der Kostencharakter der Ertragssteuern. Mellerowicz[125] z.B. verneint deren Kostencharakter. Firschkopf[126] teilt die Ertragssteuern in verschiedene Komponenten auf. Er bejaht den Kostencharakter der Steuern auf dem Eigenkapitalzins, dem Unternehmerlohn und den Preissteigerungsgewinn, verneint ihn dagegen auf den Gewinnkomponenten, wie auf der Prämie für das Unternehmungswagnis und auf der Differentialrente. Meiner Meinung nach führt die Aufspaltung des Gewinnes nicht zum richtigen Ergebnis. Ein Preissteigerungsgewinn kann auch auf das Unternehmerwagnis zurückgeführt werden. Ich schliesse mich der Meinung Kosiols[127] an: "Mithilfe des Kosteneinwirkungsprinzips lässt sich auch die noch weitgehend strittige Frage, ob Steuern Kostencharakter tragen, positiv beantworten. Nach meinem Dafürhalten ergibt sich aus den bisherigen Ueberlegungen[128] folgerichtig, dass bei

---

123) Nähere Erläuterungen und Beispiele bei Frischkopf X., a.a.O., S. 195 ff.

124) Frischkopf X., a.a.O., S. 223 ff.

125) Mellerowicz K., Kosten II a.a.O., S. 252.

126) Frischkopf X., a.a.O., 226 ff.

127) Kosiol E., a.a.O., S. 30.

128) Vergleiche vorangehendes Zitat von Kosiol über das Kosteneinwirkungsprinzip, S. 77.

allen Abgaben, die in einem zwingenden Wirkungszusammenhang zum Leistungsprozess der Unternehmung stehen, nicht nur ein echter Güterverbrauch vorliegt, sondern auch die Leistungsbezogenheit dieses Verbrauchs gegeben ist und damit die beiden ersten Merkmale des Kostenbegriffes erfüllt sind. Da zum Beispiel die Körperschaftssteuer - die Konstruktion der juristischen Person ist hierfür irrelevant - tatsächlich eine Objektsteuer der Unterrechnung darstellt, steht ihr Kostencharakter, soweit sie auf den kalkulatorischen Gewinn entfällt, für die dargelegte Betrachtungsweise ausser Zweifel. Die Gewinnabhängigkeit ist, wie bei der Gewerbeertragssteuer, eine Frage der Bemessungsgrundlage. Dagegen betrifft die persönliche Einkommenssteuer den Haushalt des Unternehmers".

Als Kosten sind die Steuern für die Bewertung der Halb- und Fertigfabrikate aktivierungsfähig, denn sie enthalten keine Gewinnbestandteile und den Kosten entspricht eine tatsächliche Schuld an den Staat. Die Ertragssteuern werden meist als allgemeine Verwaltungskosten behandelt. Wie es kaum möglich ist, den genauen Entstehungsort des Gewinnes im Leistungserstellungsprozess zu lokalisieren, so ist die Zuordnung der Gewinnsteuer auf andere Kostenstellen nicht durchführbar. Ueber die Höhe der Steuerkosten ist zu sagen, dass unternehmungswirtschaftlich nicht der Steuerbetrag einzusetzen ist, der geschuldet wird, sondern der Betrag, der sich auf Grund des Gewinnes der jeweils in Frage stehenden Periode errechnen lässt.

L i z e n z e n u n d P a t e n t e sind aktivierungsfähige Kosten, denn ohne Lizenz oder Patent kann die Unternehmung die betreffende Leistung gar nicht erstellen.

F o r s c h u n g s - u n d E n t w i c k l u n g s a u f w e n d u n g e n sind als Kosten zu betrachten. Die Leistungsbezogenheit bezieht sich nicht auf die im Moment zu produzierende

Güter. Aber als heutiger Beitrag an die langfristige Sicherung der Unternehmung sind die Forschungs- und Entwicklungskosten durch die Leistungserstellung bedingt. Bei der Beurteilung ihrer Aktivierbarkeit stellen sich zwei Fragen: In welchem Ausmass sind Forschungs- und Entwicklungskosten als selbständige Werte zu aktivieren, und in welchem Ausmass sind sie im Rahmen der Warenbewertung aktivierungsfähig?

Bei der Forschung, vor allem bei der Grundlagenforschung, sind die zukünftigen Erfolgschancen sehr schwer vorauszusehen und die Schätzung des zukünftigen Ertrages praktisch unmöglich. Deshalb dürfen Forschungs- und Entwicklungskosten als selbständiger Wert (Wert im Sinn von potentiellem Erfolg) nur dann in die Bilanz aufgenommen werden, wenn unter Beachtung des Vorsichtsprinzips ein positives Forschungsergebnis erwartet werden kann. Diejenigen Kosten, für die das nicht zutrifft, sind Teil der Selbstkostenrechnung, da sie von den Leistungen der vergangenen Periode getragen werden müssen[129]. Für die Frage, ob sie im Rahmen der Bewertung der Halb- und Fertigfabrikate zu aktivieren sind, ist Beurteilungskriterium nicht mehr das Abschätzen des potentiellen Erfolgs der Forschungstätigkeit, sondern des potentiellen Erfolges der Fabrikate. Die Forschungs- und Entwicklungskosten sind somit aktivierungsfähig, denn es sind grundsätzlich alle Kosten aktivierungsfähig, die nicht Gewinnteile enthalten.

Die letzte Kategorie, die wir betrachten wollen, sind die W a g n i s k o s t e n u n d R ü c k s t e l l u n g e n . Unter W a g n i s k o s t e n verstehen wir Wertverminderungen auf dem Anlage- oder Umlaufsvermögen, die auf unternehmungsexterne Ereignisse zurückzuführen sind. Kosiol[130] bezeichnet diese Kostenart als einen technisch-oekonomischen Zwangsverbrauch und führt

---

129) Frischkopf X., a.a.O., S. 212.
130) Kosiol E., a.a.O., S. 25.

als Einflussfaktoren z.B. an: Wetter und Klima, neue Erfindungen, technische Weiterentwicklung, Bedarfs- und Absatzverschiebungen, Zugriffe Unberechtigter, Ausfall von Kundenforderungen, sinkende Preise und fallende Kurse. Die Verluste können also entweder bereits erfolgt sein oder erst erwartet werden. Müller[131] weist darauf hin, dass in der schweizerischen Praxis Wagniskosten meistens in den Abschreibungen enthalten sind und nicht speziell aufgeführt werden. Da man die Wagnisse als Abschreibungsgrund betrachten kann, ist auf das bei den Abschreibungskosten Gesagte zu verweisen. Welche Wagnisse im einzelnen Kosten und als solche aktivierbar sind, ist eine Frage der Bewertung der einzelnen Vermögensgegenstände. Als Regel gilt, dass die Wagnisse den potentiellen Erfolg der Vermögensgegenstände verkleinern und deshalb Kosten sind. Daneben hat man die Möglichkeit, gewisse Wagnisse zu versichern. Damit wird das Risiko auf den Vermögensgegenständen ausgeschaltet. Dafür sind aber die Versicherungsprämien Kosten, die im Rahmen der Warenbewertung aktivierungsfähig sind.

R ü c k s t e l l u n g e n sind Passiven aus Verbindlichkeiten, die bestehen, deren Rechtsbestand und Höhe aber noch nicht sicher sind[132]. Gleich zu behandeln sind die antizipativen Passiven. Es handelt sich dabei um Verbindlichkeiten, die die vergangene Periode betreffen, deren Fälligkeit aber erst in der folgenden Periode eintritt. Es geht bei den Rückstellungen und antizipativen Passiven darum, alle Aufwendungen verursachungsgerecht der richtigen Periode zuzuordnen. Werden sie in der Höhe der effektiv zu erwartenden Aufwendungen in die Bilanz eingesetzt, so sind sie aktivierungsfähige Kosten, denn es handelt sich dabei um einen effektiven in der vergangenen Periode entstandenen Vermögensabgang. Die Fälligkeit spielt dabei keine Rolle.

---

131) Müller W., Kostenrechnung, a.a.O., S. 49.
132) Känzig E., Wehrsteuer a.a.O., S. 388.

321.2. Bewertung nach dem Teilkostenprinzip

321.21. Kritik am Vollkostenprinzip

Im Abschnitt 321.1. ist die Bewertung der Vorräte nach dem Vollkostenprinzip dargestellt worden. Das Vollkostenprinzip ist dabei in logisch einwandfreier Form entwickelt worden. Den Lagerbeständen sind alle Kosten zugerechnet worden, die durch sie entstanden sind. Es ist bereits erwähnt worden, dass die Bewertung nach dem Vollkostenprinzip nicht der kaufmännischen Uebung entspricht und praktisch keine Anwendung findet. Trotzdem ist es nützlich gewesen, das Prinzip eingehend zu erläutern, denn es kann daran gezeigt werden, dass die Bewertung gemäss kaufmännischer Uebung nicht logisch und kaum begründbar ist. Zudem behalten sämtliche Kriterien für die Aktivierbarkeit der einzelnen Kostenarten nicht nur für das Vollkosten-, sondern auch für das Teilkostenprinzip Geltung.

Dass in der Praxis nicht nach dem Vollkostenprinzip bewertet wird, hat seine Berechtigung, denn das Prinzip weist bedeutende Mängel auf. Der erste Mangel zeigt sich darin, dass es nötig ist, die Bedingung einer ausreichenden Marktpreisspanne in das System einzubauen. Ist die Bedingung nicht erfüllt, so versagt die Vollkostenrechnung. Die Marktpreisspanne kann auch bei unveränderten Preisen plötzlich zur vollen Kostendeckung nicht mehr ausreichen. Grund ist der Einfluss der Beschäftigung auf den Wert der Lager. Ulrich und Hill[133)] drücken diesen Mangel folgendermassen aus: "Zum anderen werden in der Istkostenrechnung immer die vollen Kosten auf die Leistungen verrechnet. So müssen bei Rückgang der Beschäftigung die in unveränderter Höhe anfallenden Fixkosten auf weniger

---

133) Ulrich H. / Hill W., Brevier des Rechnungswesens, 2. Aufl., Bern 1964, S. 72.

Leistungseinheiten verteilt werden, was zu einer überhöhten Bewertung der Fertiglager führt". Oder Plaut[134]: "Die Bestandesbewertung erfolgt heute wohl überall zu Vollkosten, das heisst, die gleichen Erzeugnisse gehen in Zeiten einer schwächeren Beschäftigung mit höheren Kosten in die Bestände ein als in Zeiten einer guten Beschäftigung. Das ist betriebswirtschaftlich gesehen unerwünscht und falsch". Es ist tatsächlich unbefriedigend, wenn genau die gleichen Fabrikate unterschiedlich bewertet werden, je nachdem, ob eine grosse oder eine kleine Menge hergestellt worden ist. Wohl gilt die früher aufgestellte Bewertungsmaxime, dass alle durch die Produktion verursachten Kosten eine Wertvermehrung bedeuten, da sie das Produkt näher an die Marktreife bringen. Die fixen Kosten sind aber als Gesamtkosten von der Produktion unabhängig[135]. Sie fallen ungeachtet der Ausbringungsmenge an. Werden Teile der fixen Kosten aktiviert, bedeutet das, dass man Kosten von der vergangenen Periode auf zukünftige Perioden überträgt. Nach wie vor ist unser oberstes Ziel die Berechnung des richtigen Periodenerfolges. Daraus ist abzuleiten, dass die Folgen einer sich ändernden Beschäftigung und Kapazitätsausnützung nicht in die Zukunft übertragen werden dürfen, sondern den Erträgen derjenigen Periode gegenübergestellt werden müssen, in der sie entstanden sind[136]. So sind z.B. die Folgen einer niedrigen Beschäftigung hohe Stückkosten. Werden die Lager zu diesen hohen Kosten aktiviert, weist die vergangene Periode einen zu hohen Gewinn aus. Die Periode, in der die Lager verkauft werden, zeigen einen zu niedrigen Erfolg, weil die Folgen der schlechten Kapazitätsausnutzung der vergangenen Periode zum Teil auf die neue Periode abgeschoben werden.

---

134) Plaut H.G., Unternehmenssteuerung mit Hilfe der Voll- oder Grenzplankostenrechnung, in ZfB., Wiesbaden 1961, S. 476.

135) Mellerowicz K., Kosten a.a.O., S. 322.

136) RKW: Direct Costing, Das Rechnen mit Grenzkosten, Berlin 196 S. 59.

Ein weiterer Mangel der Vollkostenrechnung ist die Schwierigkeit der Verteilung der Fixkosten auf die einzelnen Produkte. Auch dieser Mangel hat seinen Ursprung im Charakter der fixen Kosten. "... man verleugnet den Charakter der fixen Kosten, wenn man sie künstlich proportionalisiert. Die vollen Kosten der Kostenstellen und -träger entsprechen daher nicht den tatsächlichen Beziehungen zwischen Ursache und Wirkung, zwischen Mitteln und Zwecken; sie geben infolgedessen ein systembedingt falsches Bild"[137].

Durch die zunehmende Kapitalintensität des Produktionsprozesses wird das Problem ständig grösser. Mellerowicz[138] führt dazu aus: "Ständiges Steigen des fixen Anteils der Gemeinkosten und daher mangelnde Verwirklichungsmöglichkeit des Proportionalitätsprinzips bei der Verwendung von Einzelkosten als Zuschlagsbasis haben zu der Erkenntnis geführt, dass die Einzel- und Herstellkosten als Zuschlagsbasis in den meisten Fällen keine auch nur annähernd verursachungsgerechte Verrechnung der Gemeinkosten ermöglicht ... Man unterstellt bei dieser Rechnung eine durch nichts gerechtfertigte Proportionalität zwischen Bezugsgrösse und Summe der Gemeinkosten, die sehr häufig zu einer unzutreffenden Kostenbelastung der einzelnen Kostenträger führt ... Die herkömmlichen Verfahren der Zuschlagskalkulation sind daher überholt und in den meisten Fällen nicht mehr anwendbar". Die Schwierigkeit besteht also darin, Kosten die nicht direkt leistungs- sondern zeitabhängig sind, den Produkten zuzuordnen.

Die Mängel der Vollkostenrechnung führten zu neuen Kalkulationssystemen, wie Direct Costing, Einzelkostenrechnung, Fixkosten-

---

137) Riebel P., Das Rechnen mit Einzelkosten und Deckungsbeträgen, in ZfhF., Köln 1959, S. 213.

138) Mellerowicz K., Neuzeitliche Kalkulationsverfahren, Freiburg i.Br. 1966, S. 13 f.

deckungsrechnung, Standartkostenrechnung usw. Dabei kann zwischen Rechnungen mit Istkosten und mit Plankosten unterschieden werden. Es soll im folgenden auf die wichtigsten Systeme eingegangen werden, aber nur soweit, als es für die Warenbewertung notwendig ist. Dabei werden auch die oben erwähnten Begriffe, wie fixe und variable Kosten, näher erläutert.

321.22. Heute geltende Wertansätze, Anschaffungs- und Herstellkosten, als Bewertung zu Teilkosten

Von einem Teilkostenprinzip sprechen wir dann, wenn nicht zu den totalen oder anteilsmässigen Selbstkosten bewertet wird. In diesem Sinn gelten die Anschaffungs- und Herstellkosten tatsächlich als Teilkosten.

A u s g a n g s s t o f f e werden gemäss kaufmännischer Uebung zu den Anschaffungskosten aktiviert. Es wird auf die Aktivierung der Lagerkosten und meist auch der anteilsmässigen Einkaufsgemeinkosten verzichtet. Die Ausgangsstoffe werden also in der Regel nur zu den variablen Kosten bewertet. Das bedeutet, dass eine Bewertung gemäss Direct Costing erfolgt. Die unter diesem Titel zu machenden Ausführungen haben somit volle Geltung für die Ausgangsstoffe. Von grosser Bedeutung ist diese Feststellung für die Warenlager der Handelsunternehmungen. Diese haben ihre Vorräte schon immer nach dem Direct Costing bewertet, indem sie auf die Aktivierung der Lager- und Zinskosten verzichtet haben.

H a l b - u n d F e r t i g f a b r i k a t e werden gemäss kaufmännischer Uebung zu den Herstellkosten bewertet. Auf die Aktivierung von allgemeinen Verwaltungs- und Vertriebskosten wird verzichtet. Es gibt keine einleuchtende Begründung, weshalb die Herstellkosten, die sich aus variablen und fixen Komponenten zusammensetzen, der richtige Wertansatz sind. Man kann höchstens sagen, dass man eine Bewertung zu den Selbstkosten als zu hoch und

eine Bewertung nur zu den variablen Kosten als zu tief empfindet. Da auch in den Herstellkosten Fixkosten enthalten sind, gilt die am Vollkostenprinzip geübte Kritik auch für die Bewertung zu Herstellkosten. Es muss zudem noch auf folgenden Ueberlegungsfehler in der kaufmännischen Uebung hingewiesen werden. Während Ausgangsstoffe nur zu variablen Kosten bewertet werden, können in den Halb- und Fertigfabrikaten anteilige Fixkosten zugerechnet werden. Eine unterschiedliche Behandlung der beiden Warenkategorien erscheint aber nicht gerechtfertigt.

321.23. Bewertung zu den variablen Kosten; Direct Costing und verwandte Kostenrechnungssysteme

Die Gesamtkosten einer Unternehmung setzen sich aus fixen und variablen Teilen zusammen - fix und variabel bezogen auf die B e s c h ä f t i g u n g . Man kann unter der Beschäftigung verschiedene Dinge verstehen. Unter dem Blickwinkel der Warenbewertung wollen wir unter der Beschäftigung die g e s a m t e A u s b r i n g u n g s m e n g e w ä h r e n d e i n e r P e r i o d e verstehen. Es wird oft erwähnt, dass es sinnlos sei, die Gesamtkosten anhand eines einzigen Kriteriums - hier der Ausbringungsmenge - zu analysieren, da diese Kosten von verschiedenen Beeinflussungsfaktoren abhängig seien[139]. Zu der Ausbringungsmenge als Kriterium wird eingewendet, dass sie höchstens bei einer Einprodukteunternehmung messbar sei, da in den andern Fällen der gemeinsame Nenner fehle. Diese Einwände stimmen. Doch geht es

---

139) Kosiol E., Kostenrechnung, a.a.O., S. 60: "Es dürfte deutlich geworden sein, dass sich eine generelle Aussage über den Verlauf der Kosten einer Unternehmung in Abhängigkeit von der Ausbringungsmenge weder als Dispositionshilfe für die Unternehmung noch als Mittel zur Beschreibung und Erklärung der Realität im Rahmen der Wirtschaftswissenschaft als brauchbar erweisen kann".

bei der Warenbewertung nicht um die Erklärung des Kostenverlaufes bei variabler Produktion, sondern um die Aufteilung der Kosten in die fixen und variablen Komponenten bei einer bestimmten Ausbringungsmenge. Die Ausbringungsmenge ist dabei eine gegebene Grösse. Sie muss zur Feststellung der fixen und variablen Kosten trotzdem variiert werden. Daneben sind noch andere Kriterien, wie gewisse Entscheide der Unternehmungsleitung heranzuziehen, welche neben der Ausbringungsmenge ebenfalls bewirken, dass Kosten entweder als fix oder variabel zu betrachten sind[140].

Die Fixkosten sind die von der Ausbringungsmenge unabhängigen Kosten. Sie variieren nur mit der Zeit. Man kann sie unterteilen in absolut fixe und in sprungfixe Kosten[141]. Die absolut fixen Kosten werden oft auch Kapazitätskosten genannt, da sie ausschliesslich wegen des Vorhandenseins der Unternehmung anfallen. Die sprungfixen Kosten, auch Bereitschaftskosten genannt, ändern sich stufenweise mit der Ausnutzung der vorhandenen Kapazität[142]. Sie sind nur innerhalb einer bestimmten Ausbringungsschicht fix.

Die variablen Kosten sind die sich mit der Ausbringungsmenge ändernden Kosten. Sind sie vollständig von der Ausbringungsmenge abhängig, so handelt es sich um proportionale Kosten. Sind daneben andere Bestimmungsfaktoren im Spiel, so enthalten die variablen

---

140) Siegwart H., Der Einfluss der fixen Kosten auf die Unternehmungspolitik, Zürich + St. Gallen 1959, S. 116.

141) Mellerowicz K., Kalkulation a.a.O., S. 57.

142) Heine P., Direct Costing - eine anglo-amerikanische Teilkostenrechnung, in ZfhF. 1959, S. 516.

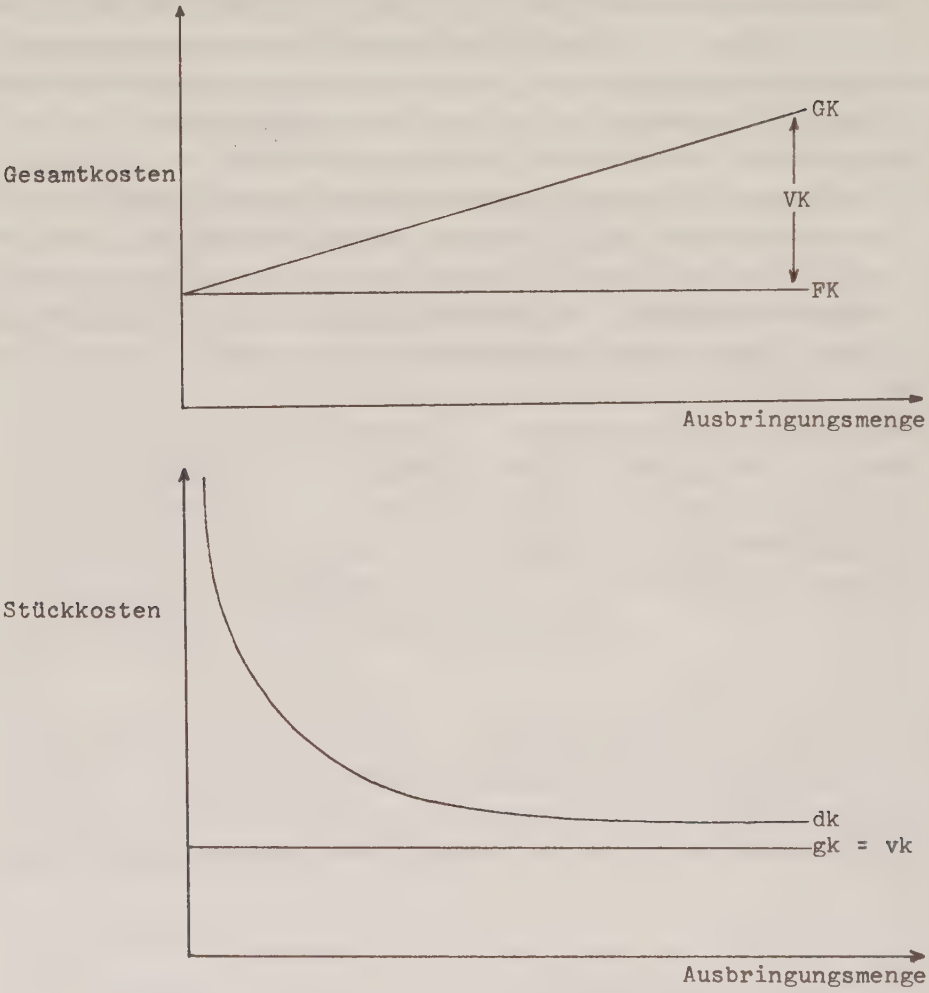
Kosten noch Fixkosten. Es handelt sich in diesem Fall um Mischkosten [143]. Verwandt mit den variablen Kosten sind die Grenzkosten. Es sind dies die durch die letzte Produktionsschicht verursachten zusätzlichen Kosten. Bei linearem Kostenverlauf decken sich die Grenzkosten mit den variablen Stückkosten.

Zur Veranschaulichung der Zusammenhänge zwischen fixen und variablen Gesamtkosten und Stückkosten sollen anhand eines grafischen Beispieles die Kosten in Abhängigkeit von der Ausbringungsmenge dargestellt werden. Zur Vereinfachung wird eine Einprodukteunternehmung mit linearem Gesamtkostenverlauf gewählt.

---

143) Mellerowicz K., Kalkulation, a.a.O., S. 58.

VERLAUF DER GESAMT- UND STUECKKOSTEN EINER EINPRODUKTUNTERNEHMUNG



Legende:

FK	= Fixkosten	gk	= Grenzkosten
VK	= variable Kosten	vk	= variable Stückkosten
GK	= Gesamtkosten	dk	= Durchschnittskosten

Durch ihre Unabhängigkeit von der Ausbringungsmenge bewirken die Fixkosten, dass die Durchschnittskosten mit steigender Produktion sinken, da sich die Fixkosten auf mehr Einheiten verteilen. Dadurch, dass die Fixkosten von der Beschäftigung unabhängig sind, sind die durchschnittlichen Stückkosten indirekt von der Beschäftigung abhängig. Gerade umgekehrt ist es bei den variablen Kosten bei linearem Gesamtkostenverlauf. Durch die Abhängigkeit der variablen Gesamtkosten von der Ausbringungsmenge sind die variablen Stückkosten (die den Grenzkosten entsprechen) bei jeder Produktionsmenge gleich hoch. Dies ist eine Erkenntnis, die für die Warenbewertung von Bedeutung ist.

Nachdem der Begriff der fixen und variablen Kosten umschrieben ist, muss abgeklärt werden, wie sich die Gesamtkosten in die beiden Kategorien aufteilen lassen. Schwierig ist die Aufteilung der Mischkosten, die oft auf kurze Zeiträume bezogen fix sind, aber auf ein Jahr bezogen sprungfix werden. Heine[144)] sieht den Grund für diese von ihm als "semivariabel" bezeichneten Kosten in der Tatsache, dass sich die einzelnen Produktionsfaktoren nicht in beliebig kleine Einheiten zerlegen lassen. Er führt dazu aus: "Trotz der Schwierigkeit, die die Zuordnung von semivariablen Kosten zur fixen oder variablen Kostenkategorie bereitet, sind die Autoren der Ansicht, dass die Gruppierung der Kosten nach ihrer Beschäftigungsabhängigkeit für den einzelnen Betrieb mit befriedigender Genauigkeit durchgeführt werden kann, ja, dass es leichter ist, die Trennung in fixe und variable Kosten im praktischen Einzelfall vorzunehmen als generelle Aussagen darüber zu machen".

---

144) Heine P., a.a.O., S. 520.

Mellerowicz[145] schlägt für die Auflösung der Gesamtkosten in die fixen und variablen Komponenten drei Methoden vor: die buchtechnisch-statistische, die rechnerische und die grafische Methode[146]. Die buchtechnische Methode stellt auf Vergangenheitswerte ab. Die einzelnen Kosten werden nach ihrem Charakter beurteilt. Mischkosten werden der einen oder andern Kategorie zugeordnet, je nachdem, welcher Kategorie sie mehr zuneigen. Bei der rechnerischen Methode werden bei linearem Kostenverlauf mit Hilfe zweier Beschäftigungsgrade die Grenzkosten errechnet, die den variablen Kosten gleichzusetzen sind. Bei der grafischen Methode wird anhand von Vergangenheitswerten ein Streupunktdiagramm erstellt. Die durch den Punkteschwarm gelegte Gerade zeigt den Kostenverlauf an. Daran kann der Fixkostenanteil gemessen werden.

Die besten Ergebnisse wird wohl die buchtechnisch-statistische Methode zeigen, da sie erlaubt, die einzelnen Einwirkungsfaktoren auf die Kostenarten zu berücksichtigen. So kann zum Beispiel die Frage, ob Abschreibungen fixe Kosten sind, bejaht werden, obschon sie auch von der Leistung abhängig sind. Durch ihre Regelmässigkeit und ihre Berechnung erhalten sie aber eindeutig Fixkostencharakter[147].

Die bekannteste Teilkostenrechnung ist das D i r e c t C o s t i n g . Daneben sind die wichtigsten Kostenrechnungssysteme (welche eine Weiterentwicklung des Direct Costing bedeuten) die Einzelkostenrechnung, die Blockkostenrechnung oder Leistungsgruppenrechnung und die Fixkostendeckungsrechnung. Gemeinsam ist allen, dass sie bestimmt sind, die Mängel der herkömmlichen Voll-

---

145) Mellerowicz K., Kalkulation a.a.O., S. 59 ff.

146) Vergleiche dazu auch Kosiol E., Kostenrechnung, a.a.O., S. 153 ff.

147) Käfer K., Fragen der Abschreibung, Zürich 1950, S. 12.

kostenrechnung zu beheben. Zu diesem Zweck werden die Gesamtkosten in ihre fixe und variable Komponente aufgeteilt. Anschliessend folgen die Rechnungen dem Deckungsbeitragsprinzip, was ihnen den anschaulichen Namen D e c k u n g s b e i t r a g s r e c h n u n g eingebracht hat. Ausgangspunkt des Deckungsbeitragsprinzips ist der Erlös. Von diesen werden bestimmte Kostenkategorien abgezogen. Der Restbetrag ist der Beitrag an die Deckung der verbleibenden Kosten - deshalb der Name.

Die einfachste Rechnung ist das D i r e c t C o s t i n g (in England marginal costing genannt). Die "direct costs" sind die variablen Kosten. Sie setzen sich zusammen aus den variablen Einzelkosten und den variablen Gemeinkosten. Auf die Produkte werden nur die variablen Kosten verrechnet. Die Erlöse der einzelnen Produkte abzüglich ihre variablen Kosten ergibt ihren Deckungsbeitrag an die fixen Kosten der Unternehmung. Uebersteigen die Deckungsbeiträge den Fixkostenblock, so ist ein Gewinn erzielt worden. Schematisch dargestellt zeigt das Direct Costing folgendes Bild[148]:

	Nettoverkaufserlös
./.	variable Kosten
	Deckungsbeitrag
./.	fixe Kosten
	Gewinn

- oder als Gleichung[149]: $(P-V) - F = G$

148) Mellerowicz K., Kalkulation a.a.O., S. 75.
149) Heine P., a.a.O., S. 519.

Beim Direct Costing werden die Fixkosten undifferenziert als Block genommen. Ihre Verteilung auf Produkte oder Produktegruppen wird als unmöglich betrachtet, weil sie zeitabhängig sind und keine Beziehung zu den einzelnen Produkten, sondern nur zur Gesamtproduktion haben[150]. Diese Auffassung ist grundsätzlich richtig. Das Direct Costing erweist sich jedoch in der Praxis als zu grob und zu wenig aussagekräftig.

Ein Versuch, die Rechnung aussagekräftiger zu gestalten, ist von Riebel[151] ausgegangen. Das Prinzip seiner E i n z e l k o s t e n r e c h n u n g besteht darin, dass sämtliche Kosten denjenigen Bezugsbasen zugerechnet werden, bei denen sie als Einzelkosten anfallen. Da dadurch auf die Warenlager nur die variablen Einzelkosten entfallen, die einen untauglichen Bewertungsmassstab darstellen, soll dieser Rechnungstyp nicht mehr weiter verfolgt werden.

Weitere Bemühungen, den Fixkostenblock zu analysieren, führten zu dessen Aufteilung auf mehrere Bezugsbasen. Je nach den Bezugsbasen findet man dafür die Namen B l o c k k o s t e n r e c h n u n g , L e i s t u n g s g r u p p e n r e c h n u n g oder m e h r s t u f i g e s D i r e c t C o s t i n g . Durch die Aufteilung des Fixkostenblockes und seine stufenweise Deckung erhöht sich die Aussagefähigkeit der Rechnung. Für die Lagerbewertung ist wichtig, dass auf die Produkte nach wie vor nur die variablen Kosten verrechnet werden.

---

150) Mellerowicz K., Kalkulation a.a.O., S. 100.
151) Riebel P., a.a.O., S. 213 ff.

Mellerowicz[152] schlägt als weitere Kostenrechnungsform die F i x k o s t e n d e c k u n g s r e c h n u n g vor. Er geht vom mehrstufigen Direct Costing aus und baut dieses zu einer Vollkostenrechnung aus, indem die Fixkosten jeder Stufe (z.B. Produkte, Produktgruppen, Kostenstellen, Unternehmungsbereiche Unternehmung) auf die Kostenträger verteilt werden. Den Vorteil dieser Rechnung sieht Mellerowicz in der Tatsache, dass eine volle Stückkostenrechnung aufgestellt werden kann und ein Stückgewinn errechenbar ist. Interessant sind seine Vorschläge für die Verteilung der Fixkostenblöcke der einzelnen Stufen auf die Produkte[153]: "Das Problem ist hier die Zurechnung der fixen Kosten auf die Kostenträger. Nach neueren Erkenntnissen gibt es zwei Wege, die Fixkosten zu verteilen:

Der erste Weg ist der herkömmliche: die Zurechnung der Fixkosten nach dem Verursachungsprinzip, also beruhend auf innerbetrieblichen Grundlagen, was dem Wesen der Kosten als produktionsbedingter Gutsverzehr durchaus entspricht. Dieses Prinzip nimmt naturgemäss keine Rücksicht auf die Tragfähigkeit der Kosten, also auf die Marktlage.

Der zweite Weg der Zurechnung der Fixkosten auf den Kostenträger geht über die Deckungsbeiträge: Die Fixkosten werden im Verhältnis ihres Deckungsbeitrages zugerechnet". Verteilungskriterium des zweiten Weges ist also die Kostentragfähigkeit. Die Marktverhältnisse werden in die Kalkulation miteinbezogen. Leider gibt Mellerowicz keine klare Antwort, ob in die Bewertung der Halb- und Fertigfabrikate Fixkosten einbezogen werden sollen, und falls ja, in

---

152) Mellerowicz K., Kalkulation a.a.O., S. 154 ff.
153) Mellerowicz K., Kalkulation a.a.O., S. 109.

welcher Art und Weise sie zu verteilen sind. Die Fixkostendeckungsrechnung hat den Vorteil, dass die Lager ohne Umrechnungen nur zu variablen Kosten, zu variablen Kosten und einem Teil der Fixkosten oder zu Vollkosten bewertet werden können.

Nachdem die Bewertung nach dem Vollkostenprinzip und nach der kaufmännischen Uebung kritisiert und nachdem die Deckungsbeitragsrechnungen kurz dargestellt worden sind, ist es möglich, die variablen Kosten als die beste Bewertungsalternative für die Warenlager vorzuschlagen. Zuerst gilt es, eine Bewertungsregel aufzustellen. Dann soll versucht werden, darzulegen, dass die Bewertung mit variablen Kosten den andern Bewertungsalternativen überlegen ist.

Es lässt sich eine einfache Bewertungsregel aufstellen:

D i e W a r e n l a g e r (Ausgangsstoffe, Halb- und Fertigfabrikate) s i n d m i t d e n b i s z u m B e w e r t u n g s z e i t p u n k t f ü r s i e a n g e f a l l e n e n v a r i a b l e n K o s t e n z u b e w e r t e n .

Die Regel soll also für alle Waren gelten. Wie bereits dargelegt wurde[154], ist eine unterschiedliche Behandlung der verschiedenen Warenkategorien nicht zweckmässig. Entgegen verschiedener Literaturmeinungen sollen grundsätzlich alle variablen Kosten aktivierungsfähig sein und nicht nur diejenigen des Herstellungsbereichs. Die Begründung lautet gleich wie bei der Aktivierungsfähigkeit der Kosten nach dem Vollkostenprinzip[155].

---

154) Vergleiche S. 75 ff.
155) Vergleiche S. 82 f.

Zur Beurteilung der Bewertung mit variablen Kosten soll uns ein Zahlenbeispiel dienen[156, 157]. Es handelt sich dabei um den einfachen Fall einer Einproduktunternehmung, die nur Fertigfabrikate lagert. Wir wollen diese Unternehmung über einen Zeitraum von 5 Jahren beobachten, in dem sie ihr Produkt in unterschiedlicher Höhe herstellt, verkauft und somit an Lager hält. Bewertet werden die Lager in Variante I zu den gebräuchlichen Herstellkosten und in Variante II zu den variablen Kosten. Der Verkaufspreis pro Stück beträgt Fr. 24.--, die variablen Stückkosten belaufen sich auf Fr. 12.--. Die Fixkosten machen Fr. 100'000.-- aus, wovon Fr. 60'000.-- auf die Herstellkosten entfallen. Die Verwaltungs- und Vertriebskosten enthalten nur fixe Kosten und belaufen sich auf Fr. 40'000.--.

---

156) Es ist in Anlehnung an Beispiele von Kilger und Heine für eine kurzfristige Erfolgsrechnung geschaffen worden; in: Kilger W., kurzfristige Erfolgsrechnung, Wiesbaden 1962 S. 66 ff und Heine P., a.a.O., S. 530 ff.

157) Eine genaue mathematische Erörterung der Bewertungsvarianten findet sich bei Siegfried Hummel: Die Auswirkungen von Lagerbestandsveränderungen auf den Periodenerfolg. Ein Vergleich der Erfolgskonzeption von Vollkostenrechnung u. Direct Costing, in ZfhF, 1969, S. 155 ff.

VARIANTE I :

Erfolgsberechnung für die Jahre 1972 - 1976 bei einer Bestandesbewertung zu Herstellkosten (in Fr.)

		1972	1973	1974	1975	1976
Lagerbestand: (in Stück)	Anfangsbestand	-	-	4000	3000	1000
	Produktion	11000	14000	9000	9000	13000
	Verkauf	11000	10000	10000	11000	14000
	Endbestand	-	4000	3000	1000	-
Herstellkosten der produzierten Güter (Fr. 12.-- variable Stückkosten + Fr. 60'000.-- Fixkosten		192000	228000	168000	168000	216000
Wert des Lagerbestandes:						
	Anfangsbestand	-	-	65143	53802	18483
	Endbestand	-	65143	53802	18483	-
Herstellkosten der verkauften Güter		192000	162857	179341	203319	234483
+ Verwaltungs- und Vertriebskosten		40000	40000	40000	40000	40000
Selbstkosten der verkauften Güter		232000	202857	219341	243319	274483
Verkaufserlös		264000	240000	240000	264000	336000
Gewinn		32000	37143	20659	20681	61517

VARIANTE II :

Erfolgsberechnung für die Jahre 1972 - 1976 bei einer Bestandesbewertung zu den variablen Kosten (in Fr.)

		1972	1973	1974	1975	1976
Lagerbestand: (in Stück)	Anfangsbestand	-	-	4000	3000	1000
	Produktion	11000	14000	9000	9000	13000
	Verkauf	11000	10000	10000	11000	14000
	Endbestand	-	4000	3000	1000	-
Variable Kosten der produzierten Güter		132000	168000	108000	108000	156000
Wert des Lagerbestandes:						
	Anfangsbestand	-	-	48000	36000	12000
	Endbestand	-	48000	36000	12000	-
Variable Kosten der verkauften Güter		132000	120000	120000	132000	168000
Verkaufserlös		264000	240000	240000	264000	336000
./. Variable Kosten der verkauften Güter		132000	120000	120000	132000	168000
Deckungsbeitrag		132000	120000	120000	132000	168000
./. Fixkosten		100000	100000	100000	100000	100000
Gewinn		32000	20000	20000	32000	68000

Das Zahlenbeispiel ist so konstruiert, dass darin die folgenden sechs grundsätzlichen und oft beschriebenen[158] Fälle enthalten sind:

1) Sind Produktion und Absatz gleich hoch (Jahr 1972), so erhalten wir sowohl bei der Bewertung zu Herstellkosten wie zu den variablen Kosten den gleich hohen Gewinn, denn es werden bei beiden Varianten der Periode gleich hohe Fixkosten belastet.

2) Nimmt der Lagerbestand zu, weil die Produktion grösser ist als der Absatz (Jahr 1973), wird bei der Bewertung zu Herstellkosten ein höherer Gewinn ausgewiesen als bei der Bewertung zu den variablen Kosten, weil im ersten Fall die fixen Herstellkosten ebenfalls aktiviert werden. In Variante II dagegen werden die vollen Fixkosten der Periode den Verkaufserlösen gegenübergestellt.

3) Nimmt der Lagerbestand ab, weil der Absatz grösser ist als die Produktion (die Jahre 1975 und 1976), wird bei der Bewertung zu Herstellkosten ein niedrigerer Gewinn ausgewiesen als bei der Bewertung zu den variablen Kosten. Der Grund liegt wieder in den Fixkosten. Bei Variante I werden durch die Anfangsbestände der Periode mehr Fixkosten angelastet als durch die Endbestände wieder aktiviert wurden. Bei Variante II verhalten sich die Bestandesveränderungen "neutral". Dass das Resultat nicht immer so ausfällt, zeigt das Jahr 1974. Trotz Bestandesabnahme ist der Gewinn bei Variante I höher, weil wegen der hohen Produktion in 1973 im Anfangsbestand von 1974 total weniger Fixkosten enthalten sind als im niedrigeren Endbestand von 1974 (und zwar um die Gewinndifferenz der beiden Varianten, also um Fr. 659.--, weniger).

---

158) Vergleiche z.B. RKW, a.a.O., S. 56 ff; Weber K., Amerikanisches Direct Costing, Bern 1970, S. 105 f; Mellerowicz K., Kalkulation a.a.O., S. 115.

4) Bei gleicher Verkaufshöhe mehrerer Perioden (1973 und 1974) werden bei der Bewertung zu den variablen Kosten immer gleich hohe Gewinne ausgewiesen. Die Produktionshöhe beeinflusst den Gewinn nicht. Bei der Bewertung zu Herstellkosten dagegen haben Produktion u n d Verkauf einen Einfluss auf die Gewinnhöhe.

5) Bleibt die Produktion über mehrere Perioden konstant (1974 und 1975), so bewegt sich in beiden Varianten der Gewinn im Verhältnis zum Absatzvolumen gleich, ohne dass die beiden Resultate übereinstimmen müssen.

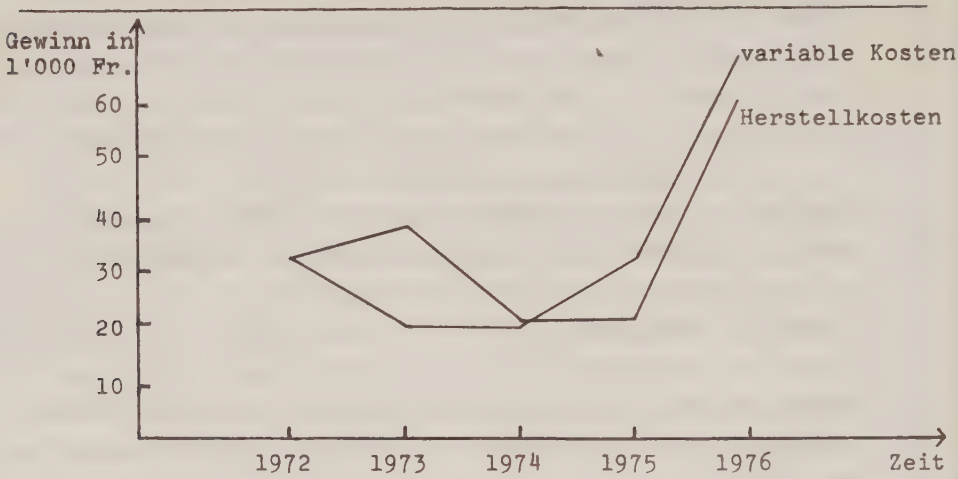
6) Ueber längere Zeitspannen (1972 - 1976) haben die Gewinndifferenzen der beiden Varianten die Tendenz, sich anzugleichen, weil sich Produktion und Absatz - abgesehen von einem wachstumsbedingten Anstieg der Lagerbestände - langfristig die Waage halten müssen. In unserem Zahlenbeispiel beträgt der Gesamtgewinn der 5 Jahre bei beiden Varianten Fr. 172'000.--.

Zur Erleichterung des weiteren Vergleichs sollen die Ergebnisse der beiden Varianten zuerst in einer Tabelle und dann grafisch dargestellt werden.

LAGERBESTAND UND GEWINN DER JAHRE 1972 - 1976 (in Fr.)

	1972	1973	1974	1975	1976
Lagerbestand zu Herstellkosten	-	65143	53802	18483	-
Lagerbestand zu den variablen Kosten	-	48000	36000	12000	-
Gewinn bei Bewertung zu Herstellkosten	32000	37143	20659	20681	61517
Gewinn bei Bewertung zu den variablen Kosten	32000	20000	20000	32000	68000

VERGLEICH DER GEWINNE BERECHNET NACH VARIANTE I UND VARIANTE II



Aus den beiden Darstellungen können wir die folgenden Schlüsse ziehen:

- Der Wert des Warenlagers ist bei Bewertung zu Herstellkosten wegen der Aktivierung der Fixkosten immer höher als bei Bewertung zu den variablen Kosten.

- Die Höhe des Gewinnes schwankt bei Bewertung zu den variablen Kosten stärker, sowohl gegen unten wie auch gegen oben. Bei Herstellkostenbewertung werden diese Schwankungen etwas geglättet, weil Produktion u n d Absatz die Gewinnhöhe beeinflussen.

Es ist nicht möglich, die eine oder andere Bewertungsmethode als die einzig richtige zu bezeichnen. Es ist höchstens möglich, anhand der Vor- und Nachteile der beiden Methoden zu sagen, welche unserem Ziel, der Berechnung des effektiven Periodengewinnes unter langfristiger Erhaltung der Unternehmung, besser entspricht.

Zuerst sollen die V o r t e i l e d e r B e w e r t u n g z u d e n v a r i a b l e n K o s t e n dargelegt werden:

- Die alleinige Aktivierung der variablen Kosten führt zu einer vorsichtigeren Bewertung der Lagerbestände. Es wird von der Idee ausgegangen, dass diejenigen Kosten als potentieller Erfolg angesehen werden können, also später mindestens realisierbar sind, die direkt für das einzelne Produkt aufgewendet werden.

- Die Bewertung zu den variablen Kosten entspricht dem Prinzip der Teilkostenrechnung, die auf vielen andern Unternehmungsgebieten der Vollkostenrechnung überlegen ist (z.B. Sortimentsplanung, Preisbildung, Gewinnplanung).

- Durch die Bewertung zu den variablen Kosten weist die Unternehmung einen aussagefähigeren Unternehmungserfolg aus. Damit haben wir das wichtigste und das am schwersten zu begründende Argument, das für die Teilkostenrechnung spricht. Die Fixkosten sind Zeit- oder Periodenkosten. Es ist aber falsch, wenn man daraus schliesst, dass sie nichts mit der Produktion zu tun haben. Sie sind genau so notwendig für die Leistungserstellung wie die variablen Kosten. Sie haben aber keinen direkten Zusammenhang mit den einzelnen Gütern. Sie fallen für die Bereitstellung einer bestimmten Kapazität an. Solange diese nicht verändert wird, sind sie vom Produktions- und Absatzvolumen unabhängig[159]. Plaut[160] führt dazu aus: "Vom betriebswirtschaftlichen Standpunkt aus ist deshalb eine Bewertung der Halb- und Fertigfabrikatebestände zu Grenzkosten das einzig Vernünftige, denn nur die Grenzkosten

---

159) Kilger W., a.a.O., S. 70.
160) Plaut H.G., a.a.O., S. 476.

werden unmittelbar für die Fertigung des betreffenden Produktes oder Halbfabrikates aufgewandt. Die fixen Kosten entstünden auch, wenn dieses Produkt nicht gefertigt worden wäre. Sie haben also mit der Erzeugung nur indirekt etwas zu tun. Wenn die Verwaltungs- und Vertriebskosten, eben weil sie den einzelnen Produkten nicht sinnvoll zugeordnet werden können, nicht aktiviert zu werden brauchen, dann sollte man die fixen Fertigungskostenbestandteile genau so behandeln". Aus der Tatsache, dass die Fixkosten Periodenkosten sind, folgt, dass sie nicht aktivierungsfähig sind. Sie müssen voll von der Periode, in der sie entstanden sind, getragen werden. Die variablen Kosten entsprechen dem potentiellen Erfolg der Produkte, weil sie in der Periode, in der sie verkauft werden, ihren Anteil an den fixen Kosten tragen müssen. In unserem Zahlenbeispiel trägt z.B. das Jahr 1976 bei Variante II wie alle anderen Jahre den Fixkostenblock von Fr. 100'000.--. Bei der Herstellkostenbewertung muss das Jahr 1976 zudem noch Fixkosten von Fr. 6'483.-- tragen, die ihm durch Aktivierung vom Jahr 1975 übertragen wurden.

- Ein wesentlicher Vorteil der Teilkostenrechnung ist, dass Beschäftigungsschwankungen keinen Einfluss auf den Wert des Warenlagers haben. Die Höhe der Produktion spielt also für die Höhe des Periodenerfolges keine Rolle. Dafür kommt die Abhängigkeit des Gewinnes vom Umsatz voll zur Geltung[161)]. Jahre mit gleichen Verkaufsziffern, aber unterschiedlicher Produktion und Lagerbewegung, wie das im Beispiel von 1972 und 1975 oder 1973 und 1974 der Fall ist, weisen das gleiche Betriebsergebnis aus. Diese Abhängigkeit des Gewinnes vom Umsatz entspricht der Tatsache, dass ein Gewinn effektiv erst dann erzielt ist, wenn die Leistungserstellung erfolgt, das Produkt verkauft ist. Hätte die Beschäftigung einen Einfluss auf den Wert des Warenlagers, wie das bei

---

161) RKW. a.a.O., S. 50.

der Bewertung zu Herstellkosten der Fall ist, so ergäbe sich ein nicht periodengerechtes Erfolgsbild, denn die Folgen einer guten oder schlechten Beschäftigungslage sind von der entsprechenden Periode zu tragen und nicht auf den nächsten Zeitabschnitt zu übertragen. Während bei Variante II der aktivierte Wert pro Produkt immer Fr. 12.-- beträgt, schwankt er bei Variante I. Im Jahr 1973 werden die Waren wegen der hohen Beschäftigung zu Fr. 16.28 pro Stück aktiviert. Ihr Wert steigt 1974 wegen der niedrigen Beschäftigung auf Fr. 17.93. Trotz gleichbleibender Produktion ist der Wert 1975 mit Fr. 18.48 noch höher. Diese Zahlen zeigen, dass sich die Beschäftigung auch auf den Warenwert und Gewinn des folgenden Jahres auswirkt, wenn Fixkosten aktiviert werden. Der Stückwert 1975 ist höher als der Stückwert 1974, weil sich die gute Beschäftigung von 1973 auch im Jahr 1974 bemerkbar macht, 1975 dagegen wirkt sich die tiefe Beschäftigung von 1974 aus. Man kann also nicht mehr von einem periodengerechten Ausweis des Gewinnes sprechen.

Nun kommen wir zu den E i n w ä n d e n g e g e n e i n e B e w e r t u n g z u d e n v a r i a b l e n K o s t e n :

- Am meisten kritisiert wird die grundsätzlich unterschiedliche Behandlung der fixen und variablen Kosten. Es ergebe sich so keinen zutreffenden Einblick in die Vermögens- und Ertragslage[162]. Gleicher Meinung ist Mellerowicz, wenn er sagt, dass bei Nichtaktivierung der Fixkosten auf den Beständen stille Reserven gebildet werden, die sich erst beim Verkauf automatisch wieder auflösen[163].

---

162) Drumms H.J., Probleme der Kalkulation und Bestandesbewertung bei Lenkungs- und Verrechnungspreisen, in ZfB 1972, S. 480.

163) Mellerowicz K., Kalkulation, a.a.O., S. 115.

- Durch die Ablehnung der Aktivierung aller Fixkosten ist das Direct Costing nach Mellerowicz ins Extreme getrieben[164]: "Kapazitäten (und die sich aus ihnen ergebenden Fixkosten) werden für eine bestimmte Produktion geplant, und Kapazität und Produktionsmenge werden in ein rationales kostendeckendes Verhältnis gebracht".

- Oft wird gegen das Teilkostenprinzip eingewendet, dass der Gewinn nicht nur durch den Absatz, sondern ebenso durch die Produktion entstehe. Tatsächlich ist der Gewinn das Resultat sämtlicher Tätigkeiten und Entscheide in einer Unternehmung. Es ist unmöglich zu sagen, welcher Teil des Gewinnes in welchem Unternehmungsbereich entstanden ist.

- Der Bewertung zu den variablen Kosten wird weiter vorgeworfen, sie habe die Tendenz, die normalen Schwankungen des Geschäftsverlaufes zu stark zu betonen ("to exaggerate the normal business cycle")[165]. Ein Blick auf die grafische Darstellung zeigt uns, dass diese Tendenz tatsächlich besteht. Die Extremwerte der Gewinne liegen weiter auseinander. Trotzdem sind die kumulierten Gewinne immer tiefer als bei der Bewertung zu Herstellkosten. Es ist aber tatsächlich eine Ermessensfrage, welche Gewinnhöhe dem Geschäftsverlauf besser entspricht. Vergleichen wir 1974 mit 1975 so ist klar, dass eine Gewinnzunahme um Fr. 12'000.-- nach der Teilkostenbewertung bei gleicher Produktion und einer Verkaufszunahme doch dem Geschäftsverlauf besser gerecht wird als die Zunahme um Fr. 22.-- bei der Variante I. Vergleichen wir aber 1973 mit 1974, so fällt uns ein Urteil schon viel schwerer. Sind die beiden Jahre einander gleichwertig, wie das in den Gewinnen

---

164) Mellerowicz K., Kalkulation, a.a.O., S. 102.

165) Weber K., a.a.O., S. 108.

nach Variante II zum Ausdruck kommt? Das Jahr 1973 hätte wegen der hohen Produktion einen höheren Gewinn "verdient". Es handelt sich hier tatsächlich um einen Mangel der Bewertung zu den variablen Kosten[166], der aber nicht so sehr vom System der Teilkostenrechnung herrührt, als von der künstlichen Aufteilung des Geschäftsablaufes in einzelne Rechnungsperioden, die nicht dem Leistungserstellungsprozess entsprechen. Ganz besonders tritt dieser Mangel bei der Bewertung von Produkten mit langer Fertigungszeit hervor. Dieser Spezialfall soll noch kurz untersucht werden.

Den Gegnern einer Bewertung zu den variablen Kosten kann folgendes entgegengehalten werden:

- Die Nichtaktivierung von Fixkosten bedeutet nicht, dass stille Reserven gebildet werden, denn die Fixkosten werden als Periodenkosten betrachtet. Somit entsprechen die variablen Kosten dem effektiven Wert des Gutes. Dieses muss in der folgenden Periode seinen Anteil am Fixkostenblock tragen. In der Sprache des Direct Costing ausgedrückt,muss das Gut mit dem Erlös seinen Deckungsbeitrag an die Fixkosten leisten.

- Dem Vorwurf Mellerowicz', dass mit der Ablehnung der Aktivierung aller Fixkosten das Direct Costing ins Extreme getrieben ist, kann entgegnet werden, dass das Verhältnis zwischen Kapazität und Produktionsmenge leicht gestört werden kann. Gerade die Teilkostenrechnung verhindert, dass die Störung sich auf andere Perioden auswirkt. An anderer Stelle[167] betrachtet Mellerowicz eine Bewertung zu Grenzkosten denn auch als betriebswirtschaftlich vertretbar und als Lösung, zu der die neue Entwicklung eindeutig tendiere.

---

166) Vergleiche dazu Weber K., a.a.O., S. 108.
167) Mellerowicz K., Kalkulation, a.a.O., S. 115 und 213.

- Aus der Tatsache, dass nicht gesagt werden kann, welcher Teil des Gewinnes in welchem Unternehmungsbereich entstanden ist, schliesst Layer[168], dass eine Aktivierung von Fixkostenteilen so lange nicht gefordert werden kann, als die Identität der zu aktivierenden Fixkosten mit dem Gewinn aus Produktion nicht nachgewiesen wird. Es ist leicht ersichtlich, dass dieser Nachweis nicht gelingt.

Aus dem Vergleich der Vor- und Nachteile kann zusammenfassend der Schluss gezogen werden, dass man keine der beiden Bewertungsmethoden als die absolut richtige bezeichnen kann, dass aber die Vorteile der Bewertung nach dem Teilkostenprinzip überwiegen.

Bei der Bewertung von P r o d u k t e n m i t l a n g e r F e r t i g u n g steht das Baugewerbe, der Schiffsbau und die Konstruktion von Grossanlagen und Grossmaschinen im Vordergrund. In diesen Branchen kann man eigentlich gar nicht von einem Jahreserfolg sprechen, da die Periodeneinteilung nicht dem Zyklus der Leistungserstellung entspricht. Vernünftig ist einzig eine Abrechnung pro Auftrag oder für eine längere Periode. Da trotzdem eine jährliche Bilanz erstellt werden muss, rechtfertigen sich besondere Bewertungsregeln. Dazu kommt, dass in diesen Branchen Absatz und Preis praktisch immer gesichert sind. Bei einer Bewertung zu den variablen Kosten würden in den Jahren, in denen nur produziert wird, riesige Verluste ausgewiesen und in der Periode des Verkaufs, falls keine Zahlungen für Teilleistungen erfolgen, ein riesiger Gewinn. Ein bereits vernünftigeres Bild ergäbe eine Bewertung zu

---

168) Layer M., Die Herstellkosten der Deckungsbeitragsrechnung und ihre Verwendbarkeit in Handelsbilanz und Steuerbilanz für die Bewertung unfertiger und fertiger Erzeugnisse, in ZfhF. 1969, S. 150.

den Einzelkosten, denn wegen der Grösse des Produktes sind auch ein grosser Teil der Fixkosten Einzelkosten. Als zweckmässigste Lösung finde ich die folgende Bewertungsart: Aktiviert werden einmal die Einzelkosten (die alle variablen Kosten enthalten). Die restlichen Fixkosten sind entsprechend der Kostentragfähigkeit der Produkte[169] entweder zu aktivieren oder der Periode anzulasten. Damit wird ein zweifaches erreicht. Einmal hat die Beschäftigung keinen Einfluss auf die Einzelkosten, denn Produktionsmittel, die noch weiter als für ein Werkstück gleichzeitig verwendet werden können, sind keine Einzelkosten. Zum andern wird durch die Aktivierung der Fixkosten gemäss der Kostentragfähigkeit verhindert, dass bei einer schlechten Beschäftigungslage Kosten aktiviert werden, die der vergangenen Periode anzulasten sind. Bei der Beurteilung der Kostentragfähigkeit sind natürlich die erwarteten Kosten kommender Perioden mit in die Disposition einzubeziehen.

Einen weiteren Bewertungsvorschlag, der sich besonders gut für Produkte mit langer Fertigung eignet, finden wir im ausgezeichneten Artikel von Layer über die Herstellkosten der Deckungsbeitragsrechnung[170]. Als aktivierungsfähige Herstellkosten definiert Layer die beschäftigungsproportionalen und die abbaufähigen beschäftigungsfixen Einzelkosten. Neu für uns ist der Begriff der abbaufähigen beschäftigungsfixen Einzelkosten. Es handelt sich dabei um eine Relativierung der Einzelkosten nach der Zeitdauer ihrer Veränderlichkeit. Als abbaufähig werden diejenigen Fixkosten betrachtet, die innerhalb der Produktionsdauer einer Leistungsein-

---

169) Der Bewertungsvorschlag erfolgt in Anlehnung an die Fixkostendeckungsrechnung von Mellerowicz. Vergleiche insbesondere: Mellerowicz K., Kalkulation a.a.O., S. 221, 222.

170) Layer H., a.a.O., S. 131 ff.

heit durch unternehmerischen Entscheid verändert werden könnten. Dieses Kriterium erlaubt, diese Kosten - falls sie Einzelkosten sind - den Leistungseinheiten verursachungsgerecht zuzuordnen. Layer[171] führt dazu aus: "Abbaufähig wären - allgemein gesehen - in der vergangenen Periode diejenigen beschäftigungsfixen Kosten gewesen, die nicht entstanden wären, wenn die auf Lager befindlichen Leistungseinheiten der Erzeugnisse nicht in der abgelaufenen Periode hergestellt worden wären. Am einfachsten können diese abbaufähigen beschäftigungsfixen Kosten bei der Durchführung von Grossprojekten (z.B. Bau eines Staudammes) ermittelt werden, weil in solchen Fällen Arbeitskräfte und z.T. auch Betriebsmittel objektgebunden eingestellt bzw. bereitgehalten werden.

Bei der Ermittlung der in die Herstellkosten einzubeziehenden beschäftigungsfixen Kosten scheiden zunächst diejenigen Kosten aus, deren Mindestdauer der Unveränderlichkeit grösser ist als die Herstellungszeit der betreffenden Leistung, da sie nicht im Interesse dieser Leistung, sondern im Interesse einer Mehrheit von Leistungen verursacht wurden. Das Ausscheiden dieser Kosten gilt im übrigen auch für alle nachstehend besprochenen übrigen Fälle. Sind die Produktivfaktoren (Arbeitskräfte, Betriebsmittel), die Kosten mit einer gleich langen oder geringeren Mindestdauer der Unveränderlichkeit verursachen, während einer bestimmten Zeit innerhalb der vergangenen Periode für dieses eine Projekt tätig gewesen, so sind sämtliche Kosten dieser Produktivfaktoren, die während dieser betreffenden Zeit entstanden sind, in die Herstellkosten der Leistung einzurechnen". Layer tritt auch für die Aktivierungsfähigkeit variabler Vertriebskosten ein[172], worin wir ihm zustimmen können.

---

171) Layer H., a.a.O., S. 134 ff.
172) Layer H., a.a.O., S. 136.

Das Resultat der Bewertungsmethode ist, dass bei Grossprojekten wegen ihrer langen Fertigungsdauer ein grosser Teil der Kosten aktivierungsfähig ist.

321.3. Bewertung mit Istkosten oder Sollkosten?

Anlässlich der Behandlung der Bewertung nach dem Vollkostenprinzip haben wir bestimmten Kosten die Aktivierungsfähigkeit abgesprochen. Darunter fielen z.B. Kosten für aussergewöhnliche Reparaturen oder für besonders hohen Materialverschleiss und Ausschussware. Begründet wurde die Unfähigkeit zur Aktivierung damit, dass diese Kosten nicht wertvermehrend seien und deshalb der Periode angelastet werden müssten, in der sie verursacht worden sind. Es gibt sogar Lehrmeinungen, die diesem Güterverzehr überhaupt den Kostencharakter absprechen. Die Abgrenzung zwischen Aktivierungsfähigkeit und Aktivierungsunfähigkeit muss von Fall zu Fall vorgenommen werden. Dabei bleibt Ermessensfrage, was als aussergewöhnlich betrachtet werden muss. Diese Unsicherheit weckt den Wunsch nach der Bildung von Normen, nach denen automatisch aussergewöhnliche Kosten von der Kalkulation ferngehalten würden. Durch die Einführung solcher Normen verlassen wir den Bereich der Istkostenrechnung. Doch zuerst einige Definitionen:

U n t e r I s t k o s t e n v e r s t e h e n w i r a l l e t a t s ä c h l i c h a n g e f a l l e n e n K o s t e n . S o l l k o s t e n d a g e g e n s i n d a l l e K o s t e n , d i e n i c h t u n t e r d e n B e g r i f f d e r I s t k o s t e n f a l l e n .[173] Sollkosten werden also von der Unternehmung irgendwie prognostiziert, geplant, genormt oder budgetiert. Je nach dem Zweck der Sollkostenrechnung erhalten sie einen

---

173) Kosiol E., Kostenrechnung a.a.O., S. 227.

andern Inhalt. Solange man noch Istkosten verwendet und nur einzelne Kosten durch Normierung von Beeinflussfaktoren zu Sollkosten werden, sprechen wir von einer Normalkostenrechnung. Bei einer vollständigen Loslösung von den Istkosten kommen wir zur eigentlichen Sollkostenrechnung. Sie kann in zwei Grundtypen eingeteilt werden:

- D i e P r o g n o s e - o d e r V o r s c h a u r e c h n u n g rechnet mit Prognose- oder Budgetkosten[174]. Sie steht unter dem Gesichtspunkt der erwarteten Wirtschaftlichkeit und hat zum Ziel, den erwarteten Gewinn unter den gegebenen Umständen zu berechnen[175]. Die Zielsetzung der Rechnung ist ganz auf die Zukunft gerichtet. Sie versucht möglichst genau, die Istkostenrechnung der künftigen Periode vorwegzunehmen. Ihre Zahlen sind deshalb für die Warenbewertung ungeeignet, denn ausser Prognosefehler bringen sie uns gegenüber den Istkosten nichts zusätzliches.

- D i e P l a n k o s t e n - o d e r V o r g a b e k o s t e n r e c h n u n g rechnet mit Plan-,Vorgabe- oder Standardkosten[176]. Ihr Gesichtspunkt ist die technische Ergiebigkeit des Güterverbrauchs. Die Rechnung hat zum Ziel, den Einsatz der Produktionsgüter zur Erbringung eines bestimmten Produktionsvolumens zu minimieren[177]. Für die Warenlager stellen die Plankosten einen möglichen Wertansatz dar, denn aktiviert werden nur Kosten in der Höhe der Zielvorstellungen, die der Rechnung zugrunde liegen. Dadurch werden Zufälligkeiten voll der vergangenen Periode angelastet.

---

174) Müller W., Kostenrechnung a.a.O., S. 186.
175) Kosiol E., Kostenrechnung a.a.O., S. 229.
176) Müller W., Kostenrechnung a.a.O., S. 186.
177) Kosiol E., Kostenrechnung a.a.O., S. 229.

Es muss noch erwähnt werden, dass die Ist- und Sollkostenrechnung auf der einen Seite und die Voll- und Teilkostenrechnung auf der andern Seite sich gegenseitig nicht ausschliessen, sondern kombinierbar sind. Wir erhalten so vier Möglichkeiten: eine Istkostenrechnung nach dem Vollkostenprinzip, eine Istkostenrechnung nach dem Teilkostenprinzip, eine Sollkostenrechnung nach dem Vollkostenprinzip und eine Sollkostenrechnung nach dem Teilkostenprinzip.

321.31. Bewertung mit Normalkosten

Um eine Bewertung mit Normalkosten handelt es sich dann, wenn für die gelagerten Produkte zum Teil mit Kostenansätzen kalkuliert wird, die sich aus dem Durchschnitt mehrerer Perioden ergeben. Der Vorteil dieser Bewertungsart ist, dass alle Abweichungen von diesen "normalen" oder durchschnittlichen Kosten automatisch in der Erfolgsrechnung wirksam und nicht auf die Produkte übertragen werden. Als aktivierungsfähig werden nur Kosten angesehen, die dem Durchschnitt vergangener Jahre entsprechen, denn alle Abweichungen von diesem Durchschnitt beruhen auf Faktoren, die die vergangene Periode verantworten muss. Tatsächlich erhalten wir so einen unternehmungswirtschaftlich aussagekräftigen Gewinn und Lagerwert, doch haften der Normalkostenmethode verschiedene Mängel an.

Die Normalkostensätze basieren auf Zahlen der Vergangenheit. Die ihnen wesentliche Annahme, dass sie auch für die Gegenwart gelten, ist nicht automatisch richtig. Dauernde Kostenänderungen bleiben unberücksichtigt, falls die Sätze nicht angepasst werden. Ein weiterer Nachteil ist, dass auch für den Fall, dass die Istkosten tiefer sind als die Normalkosten, die Warenlager mit den Normalkosten bewertet werden. Diese Aktivierung nicht entstandener Kosten bedeutet eine unternehmungswirtschaftlich nicht statthafte Gewinnrealisation[178]. Eine Bewertung mit Normalkosten darf also

---

178) Plaut G., a.a.O., S. 476.

nur dann vorgenommen werden, wenn die Istkosten nicht kleiner sind als die Normalkosten.

In vielen Fällen ist es den Unternehmungen gar nicht möglich, für die einzelnen Produkte eine genaue Nachkalkulation vorzunehmen, da dies mit einem viel zu grossen Arbeitsaufwand verbunden wäre[179]. Es bleibt nicht anderes übrig, als die Ungenauigkeiten und Inkorrektheiten einer Bewertung mit Normalkosten oder auch mit Plankosten in Kauf zu nehmen. Ein typisches Beispiel dazu liefert eine Farbenfabrik im Kanton Bern. Der Produktionsprozess besteht weitgehend aus dem Mischen von Pigmenten mit Lösungs- und Bindemitteln. Die einzelnen Farben werden anhand der Rezepte, auf denen die normale Materialzusammensetzung und der Arbeitsgang beschrieben sind, kalkuliert. Auf das Material wird ein durchschnittlicher Zuschlag für Verluste durch Verdunstung, Verstäuben der Pigmente und Rückstände geschlagen. Es ist nun leicht einzusehen, dass bei der Bewertung der gelagerten Farben nicht festgestellt werden kann, welche Menge Lösungsmittel tatsächlich verdunstet ist, oder, ob die Farbe nach der vorgeschriebenen Zeit schon genügend durchgemischt gewesen ist, besonders wenn man bedenkt, dass das Fabrikationsprogramm hunderte von verschiedenen Farben und Lacke aufweist.

Was die Kalkulationsart dieser Farbenfabrik von der Plankostenrechnung unterscheidet, ist die Tatsache, dass immer noch mit effektiven Kosten (z.B. die Gemeinkostensätze) gerechnet wird. Würden auch diese Istkosten durch Sollkosten ersetzt, kämen wir zur Vorgabe- oder Plankostenrechnung.

---

179) Ulrich/Hill, a.a.O., S. 58.

321.32. Bewertung mit Plankosten

Plankosten sind Verbrauchsnormen, die unabhängig von den Istkosten auf Grund technisch-wissenschaftlicher Untersuchungen gebildet werden, und die für den Güterverzehr bei der Leistungserstellung periodenunabhängig als Ziel dienen[180]. Bestimmungselemente der Plankosten sind der geplante mengenmässige Verbrauch an Produktionsfaktoren, die geplante Beschäftigung und die geplanten Preise, mit denen die Kostengüter bewertet werden[181]. Entsprechend diesen Bestimmungselementen werden die Abweichungen zwischen Plan- und Istkosten als Verbrauchsabweichung, Beschäftigungsabweichung und Preisabweichung bezeichnet. Da dieser Abschnitt auf der Annahme beruht, dass die Preise gleich bleiben, müssen wir die Preisabweichungen im Moment nicht weiter verfolgen.

Gegenüber der Normalkostenrechnung hat die Plankostenrechnung den Vorteil, dass nicht mehr auf die Vergangenheit abgestellt wird. Daneben gelten die bei der Normalkostenrechnung erwähnten Vor- und Nachteile vollumfänglich auch für die Plankostenrechnung. Diese werden hier noch einmal aufgeführt. Berücksichtigt werden muss aber der folgende Unterschied der beiden Rechnungen: bei der Plankostenrechnung ist die Unternehmung frei in der Festsetzung ihrer Kostennormen. Der Planverbrauch bzw. die Planbeschäftigung können zum Beispiel als durchschnittliche, normale, branchenübliche, kostenoptimale, erfolgsoptimale oder vernünftigerweise erreichbare Normgrössen angenommen werden, je nach der Zielsetzung der Rechnung. Bewegen wir uns mit den Normen zu weit weg von der Wirklichkeit, so sind die Plankosten für die Bewertung der Lager nicht mehr geeignet. Wird der Rechnung zum Beispiel eine kostenoptimale Beschäftigung und ein kostenmässig optimaler Verbrauch zugrunde gelegt -

---

180) Mellerowicz K., Kalkulation a.a.O., S. 223.

181) Kosiol E., Kostenrechnung a.a.O., S. 230.

Normen, die wohl angestrebt, aber nie erreicht werden - so bewerten wir die Lager mit Zahlen, die nicht den tatsächlichen Verhältnissen entsprechen. Eine Bewertung mit Plankostèn ist also nur dann sinnvoll, wenn die ihr zugrundeliegenden Normen so angesetzt wurden, dass sie im Normalfall erreichbar sind. Andernfalls sind die Waren mit Istkosten zu bewerten. Wo eine Nachkalkulation nicht möglich ist, kann die Plankalkulation durch kostenträgerweise Umlage der Kostenabweichungen zwischen Istrechnung und Planrechnung zu einer Istkalkulation umgewandelt werden.[182)]

Es wurde bereits erwähnt, dass die Plankostenrechnung als Voll- oder Teilkostenrechnung ausgestaltet werden kann. In diesem Zusammenhang wird etwa geltend gemacht, dass durch die Plan-Vollkostenrechnung die Teilkostenrechnung sich für die Warenbewertung erübrige, da auch bei der Plan-Vollkostenrechnung der Einfluss der Beschäftigungsschwankungen auf den Warenwert ausgeschaltet sei. Obschon diese Aussage stimmt, soll anhand unseres Zahlenbeispieles[183)] gezeigt werden, dass die Teilkostenrechnung nach wie vor zum besseren Resultat führt:

Als Planbeschäftigung nehmen wir eine Jahresproduktion von 12'000 Stück an. Die geplanten Herstellkosten pro Stück betragen also Fr. 17.-- (zusammengesetzt aus Fr. 12.-- variable Kosten und Fr. 60'000.--: 12'000 = Fr. 5.-- fixe Herstellkosten). Eine Bewertung der Warenlager mit den geplanten Herstellkosten ergibt uns die folgenden Werte für die 5 Jahre (in Fr.):

---

182) Mellerowicz K., Kalkulation a.a.O., S. 226; zur Methode der Umlage der Abweichungen vergleiche auch Kosiol E., Kostenrechnung a.a.O., S. 254 ff.

183) Vergleiche S. 111 ff.

	1972	1973	1974	1975	1976
Wert des Lagerendbestandes	-	68000	51000	17000	-
Gewinn:					
- nach Bewertung mit Plankosten	32000	40000	15000	22000	63000
- nach Bewertung mit Herstellkosten	32000	37143	20659	20618	61517
- nach Bewertung mit variablen Kosten	32000	20000	20000	32000	68000

Durch die Bewertung der Lager mit Plankosten beeinflusst die Beschäftigung den Wert der einzelnen Güter nicht mehr. Der Einfluss der Beschäftigung auf den Gewinn ist aber nicht ausgeschaltet. Die Beeinflussung erfolgt durch die Lagerbewegungen. Bei einem Lageraufbau werden der Periode weniger Fixkosten angelastet, als sie verursacht hat, da ein Teil durch Aktivierung auf das folgende Jahr übertragen wird. Eine wachsende Firma mit ansteigenden Lagerbeständen weist so regelmässig zu hohe Gewinne aus. Umgekehrt muss bei einem Lagerabbau die Periode zu hohe Fixkosten tragen, nämlich diejenigen der Periode und die aus dem Vorjahr übertragenen. Diese unterschiedliche Fixkostenbelastung zeigt sich in der Differenz zu den Gewinnzahlen bei Bewertung mit den variablen Kosten. Im Jahr 1973 z.B. wird bei der Plan-Vollkostenbewertung ein um Fr. 20'000.- höherer Gewinn ausgewiesen, weil die Lagerzunahme 4'000 Einheiten beträgt und pro Einheit Fr. 5.-- Fixkosten aktiviert werden. Im 1974 haben wir einen Lagerabbau von 1'000 Stück. Folglich ist der Gewinn um Fr. 5'000.-- niedriger.

Die Kombination aus Plankostenrechnung und Teilkostenrechnung, die Plan-Teilkostenrechnung (z.B. Grenzplankostenrechnung) kann uns für die Warenbewertung brauchbare Resultate liefern. Dadurch, dass sie eine Teilkostenrechnung ist, schaltet sie die Beschäftigungs-

schwankungen in der besten Art und Weise aus. Als Plankostenrechnung werden Verbrauchs- und Preiseinflüsse eliminiert. Das Resultat ist ein Wert der Warenlager gemäss ihrem potentiellen Erfolg und der Ausweis eines Periodenerfolges, der dem Geschäftsgebaren des vergangenen Jahres entspricht.

322. Bewertung handelsrechtlich

Nachdem die verschiedenen Bewertungsalternativen unternehmungswirtschaftlich gewürdigt wurden, sind sie in einem zweiten Schritt auf ihre Handelsrechtskonformität zu prüfen. Als Beurteilungskriterien gelten die unter Punkt 313.1 (Handelsrecht als Rahmenbedingung für die Berechnung des Unternehmungsgewinnes)[185] aufgeführten Kriterien: Bilanzwahrheit und -klarheit, Bilanzvorsicht, Niederstwertprinzip, Realisationsprinzip, Imparitätsprinzip, Prinzip der zeitlichen Aufwandverteilung, nominelle Kapitalerhaltung und Einzelbewertung. Neben diese allgemeinen Kriterien, die auch unternehmungswirtschaftlich Geltung haben, treten die Vorschriften des Aktienrechtes, OR 664 und 666[186]. Im Zusammenhang mit der Warenbewertung ist insbesondere von Bedeutung, dass die Verwaltungskosten als Ausgaben abzurechnen sind (OR 664), und dass Vorräte höchstens zu den Anschaffungs- oder Herstellkosten aktiviert werden dürfen (OR 666, Abs. 1).

322.1. Handelsrechtliche Beurteilung der Bewertung nach dem Vollkostenprinzip

Nach der konsequenten Anwendung des Vollkostenprinzips müssten alle Waren (Ausgangsstoffe, Halb- und Fertigfabrikate) zu den für sie bis zum Bilanzstichtag aufgewendeten Kosten bewertet werden. Gemäss

---

185) Vergleiche S. 24 ff.

186) His Ed., Kommentar zum Schweizerischen Zivilgesetzbuch, Obligationenrecht, Bern 1940, S. 418.

Vollkostenprinzip gelten die Selbstkosten als Wertobergrenze. Somit verstösst es gegen die aktienrechtlichen Bewertungsvorschriften.

Als erstes ist zu beachten, dass der Begriff der Anschaffungskosten (OR 666, Abs. 1) enger ist als derjenige der Vollkostenrechnung. Nach der Vollkostenrechnung sind bei den A u s g a n g s - s t o f f e n Lager- und Zinskosten, die nach der Anschaffung anfallen, aktivierungsfähig. Aktienrechtlich ist dies nicht zulässig[187]. Nach OR 665 und 666 gelten als Anschaffungskosten nur diejenigen Kosten, die anfallen, bis die Unternehmung über die Waren verfügen kann. Darunter fallen gemäss Bürgi[188] der Einkaufsfakturapreis zuzüglich die Bezugskosten wie Transportspesen, Einfuhrzölle, Gebühren usw. Funk[189] ist gleicher Meinung, wie Bürgi: "Das sogenannte Umlaufvermögen, d.h. alle zur Veräusserung bestimmten Vermögensstücke, dürfen wie die dauernden Anlagen höchstens zu den Anschaffungs- oder Herstellungskosten bewertet werden (Art. 665, no 3 und 4)." Die Anschaffungskosten definiert Funk folgendermassen[190]: "Die Anschaffungskosten setzen sich aus dem bezahlten Kaufpreis und den Nebenkosten, wie Vertragsspesen, Versicherungen, Transportkosten, Lagergebühren, sonstige Gebühren, Steuern, Provisionen, Montagespesen und den Kosten bis zur Betriebsbereitschaft des zu bewertenden Objektes zusammen. In Abzug kommen Skonti und Rabatte." Gewisse dieser aufgeführten Kosten können Anschaffungsgemeinkosten sein. Auch ihre Aktivierung ist zulässig. Der Versuch, Zins- und Lageraufwendungen für Waren, die

---

187) Schmid R.M., a.a.O., S. 34 f.

188) Bürgi W., a.a.O., S. 62.

189) Funk F., Kommentar des Obligationenrechtes, 2. Band, Das Recht der Gesellschaften, Aarau 1951, S. 271.

190) Funk F., a.a.O., S. 269.

sich bereits am Lager befinden, als Herstellkosten zu aktivieren, scheitert jedoch, weil Ausgangsstoffe nicht zu Herstell-, sondern zu Anschaffungskosten in die Bilanz einzusetzen sind. Wie wir in den vorangehenden Zeilen gesehen haben, können gemäss Funk bei Anlagen die Kosten, die bis zur Betriebsbereitschaft anfallen, aktiviert werden. Analog dazu können bei den Ausgangsstoffen nur die Kosten aktiviert werden, die anfallen, bis sich die Waren endgültig am Lager befinden. Diese Regel entspricht nicht den wirtschaftlichen Gegebenheiten. Die Lagerung ist ein wesentlicher Teil der Erstellung einer Marktleistung. Es ist unternehmungswirtschaftlich nur schwer einzusehen, weshalb bei Waren im Produktionsprozess Zins- und Lagerkosten nach Gesetz aktivierungsfähig, bei Ausgangsstoffen dagegen nicht aktivierungsfähig sind.

Aktienrechtliche Wertobergrenze für H a l b - u n d F e r t i g f a b r i k a t e sind die Herstellkosten (OR 666, Abs. 1). Eine Bewertung nach dem Vollkostenprinzip mit den Selbstkosten als Obergrenze ist aktienrechtlich nicht erlaubt. Einheitlich abgelehnt wird die Aktivierung der Vertriebskosten[191], obschon kein stichhaltiger Grund für die Nichtaktivierung bereits angefallener Vertriebskosten gefunden werden kann. Zu den Vertriebskosten gehören gemäss Bürgi[192] "die Lagerkosten für Fertigfabrikate, die Auslagen der Verkaufsstellen, Vertretungen und Werbestellen, also alle Aufwendungen, die der Kundengewinnung, dem Absatz und dem Versand der Produkte dienen". Strittig ist die Behandlung der Verwaltungskosten. Känzig[193] stützt sich auf OR 664 ab und lehnt jegliche Aktivierung von Ver-

---

191) Vergleiche z.B. Schucany E., Kommentar zum Schweizerischen Aktienrecht, 2. Aufl., Zürich 1960, S. 87.

192) Bürgi W., a.a.O., S. 62.

193) Känzig E., Unternehmungsgewinn, a.a.O., S. 127.

waltungskosten ab. Nach Schucany[194] dagegen darf ein "angemessener Teil der Verwaltungskosten" in die Herstellkosten eingerechnet werden. Die Auffassung von Schucany muss abgelehnt werden. Verwaltungskosten sind grundsätzlich nicht aktivierbar. Was ist aber unter Verwaltungskosten zu verstehen? Gemäss Bürgi[195] umfassen sie "die Gehälter der Verwaltung und der zentralen Abteilungen des Unternehmens (Rechtsabteilung, Personalbüro, Buchhaltung); im weiteren sind auch die Abschreibungen und Reparaturen auf den nicht der Fabrikation dienenden Vermögensteilen und die Zinse auf Fremdkapitalien dazuzurechnen." Funk[196] versteht unter Verwaltungskosten oder allgemeinen Unkosten" die laufenden, mit dem Geschäft verbundenen Unkosten, die zu keiner Vermehrung der Vermögenswerte führen. Darunter fallen Gebühren, Abgaben, Passivzinsen, Kursdifferenzen, Wechseldiskonte, Skonti, Provisionen, Porti, Mieten, Reisen, Reklamen, Anwalts- und Notarhonorare, Saläre von Verwaltungs- und Buchhaltungspersonal usw." Die Auffassung Funks, dass Verwaltungskosten nicht wertvermehrende Kosten sind, ist unternehmungswirtschaftlich nicht haltbar, denn sämtliche Kosten, die zur Leistungserstellung notwendig sind, müssen als wertvermehrend betrachtet werden. Die Definition Bürgis ist brauchbarer. Er beschränkt die Verwaltungskosten auf die Verwaltung und zentralen Abteilungen des Unternehmens und auf die Kosten der nicht der Fabrikation dienenden Vermögensteile. Somit sind unter Verwaltungskosten diejenigen Kosten zu verstehen, die nicht dem Einkaufs- oder Fabrikationsbereich der Unternehmung zugerechnet werden können. Sie enthalten gemäss dieser Definition somit ebenfalls die Vertriebskosten, nicht aber die Herstellgemeinkosten. Dank der Verbesserung

---

194) Schucany E., a.a.O., S. 87.
195) Bürgi W., a.a.O., S. 63.
196) Funk F., a.a.O., S. 265.

der Kostenrechnungssysteme können heute vermehrt Gemeinkosten, die früher als allgemeine Verwaltungskosten galten, dem Einkaufs- oder Fabrikationsbereich zugerechnet und als Herstellkosten aktiviert werden[197].

Die vorangehenden Ausführungen haben gezeigt, dass das Vollkostenprinzip nicht den Vorstellungen des Aktienrechts entspricht. Wertobergrenze sind entweder die Anschaffungs- oder Herstellkosten. Nachdem wir diese Begriffe generell umschrieben haben, gilt es, die einzelnen Kostenkategorien, aus denen sich die Anschaffungs- und Herstellkosten zusammensetzen, genauer zu untersuchen. Es wird auf die Behandlung der unproblematischen Kategorien verzichtet, da bei diesen die aktienrechtlichen Vorschriften den unternehmungswirtschaftlichen Kriterien entsprechen. Das gilt einmal für alle diejenigen Kosten, denen wegen ihrer Aussergewöhnlichkeit unternehmungswirtschaftlich die Aktivierungsfähigkeit abgesprochen worden ist. Auch aktienrechtlich müssen sie als Kosten abgerechnet werden, da sie nicht als wertvermehrend gelten.

Der U n t e r n e h m e r l o h n gilt unternehmungswirtschaftlich als aktivierungsfähige Kosten. Dies gilt auch für Personenunternehmungen. Der Unternehmerlohn ist auch aktienrechtlich aktivierbar, soweit es sich nicht um rein kalkulatorische Kosten handelt. Es ist anzunehmen, dass nicht der ganze Unternehmerlohn dem Einkaufs- oder Fabrikationsbereich zugerechnet werden kann. Der nicht zurechenbare Teil gilt als Verwaltungskosten und ist aktienrechtlich nicht aktivierbar.

---

197) Folliet E., Le bilan dans les sociétés anonymes au point de vue juridique et comptable, 6. Aufl., Lausanne 1954, S. 107.

Unternehmungswirtschaftlich sind Eigen- und Fremdkapitalzinsen aktivierbar. Aktienrechtlich können die auf dem Eigenkapital berechneten Zinse nicht aktiviert werden, da es sich um kalkulatorische Kosten handelt, denen keine Ausgaben entsprechen[198]. Bürgi[199] lehnt auch die Aktivierung der Fremdkapitalzinsen ab. Die Zinsanteile des im Herstellbereich investierten Fremdkapitals können aber als Herstellkosten betrachtet werden und sind somit aktivierungsfähig.

Gemäss Bürgi[199] gelten öffentliche Abgaben und Steuern als regelmässig wiederkehrende Sonderkosten und müssen als Verluste verbucht werden. Bei Funk[200] können Gebühren und Steuern, die beim Wareneinkauf entstehen, zu den Anschaffungskosten gerechnet und somit aktiviert werden. Tatsächlich sind Abgaben, Gebühren und Steuern, die im Einkaufs- oder Fabrikationsbereich der Unternehmung anfallen, Anschaffungs- resp. Herstellkosten und somit aktivierbar. Schwierig ist die Zuordnung der Gewinnsteuern zu einem bestimmten Unternehmungsbereich. Da der Entstehungsort des Gewinnes in der Regel nicht lokalisiert werden kann, werden Gewinnsteuern meist als allgemeine Verwaltungskosten behandelt[201]. Sie sind somit nicht aktivierbar.

Auch bei den Forschungs- und Entwicklungskosten stellt sich die Frage, ob diese zu den Herstellkosten zu rechnen sind. Gemäss Bürgi[202] umfassen die Herstell-

---

198) Beeler G., a.a.O., S. 78.
199) Bürgi W., a.a.O., S. 63.
200) Funk F., a.a.O., S. 269.
201) Frischkopf X., a.a.O., S. 229.
202) Bürgi W., a.a.O., S. 62.

kosten "auch einen Teil der Generalunkosten, nämlich die Unkosten der Konstruktionsbüros und Versuchsstellen, kurz, alle notwendigen Kostenelemente für die Herstellung, Weiterentwicklung und Prüfung der Erzeugnisse bis zur Ablieferung an das Fertiglager". Diese Aufzählung umfasst nicht sämtliche Forschungs- und Entwicklungskosten, sondern nur diejenigen, die mit dem zu bewertenden Produkt in direktem Zusammenhang stehen. Unternehmungswirtschaftlich ist eine direkte Leistungsbezogenheit nicht notwendig, damit Kosten aktiviert werden können. Da wir aber aktienrechtlich die Herstellkosten als Wertobergrenze haben, erscheint die Interpretation Bürgis sachgemäss, wobei es Ermessenssache sein kann, ob einzelne Entwicklungskosten tatsächlich in direktem Zusammenhang mit dem zu bewertenden Produkt stehen.

322.2. Handelsrechtliche Beurteilung der Bewertung zu den variablen Kosten

Es sind hier zwei Fragen zu beantworten: Ist es aktienrechtlich erlaubt, auf die Aktivierung der Fixkosten zu verzichten? Dürfen die variablen Verwaltungs- und Vertriebskosten aktiviert werden?

Zur ersten Frage ist zu bemerken, dass im Gesetz nirgends ein bestimmtes Kostenrechnungssystem vorgeschrieben wird[203]. Auch Bürgi[204] tritt für eine weitgehende Wahlfreiheit der Bewertungsmethode ein: "Es steht dem Buchführungspflichtigen frei, gewisse Herstellungskosten nicht zu aktivieren und über Verlust abzuschreiben. In der Praxis entscheidet häufig die Kalkulationsmethode über die Art der Buchung."

---

203) Frischkopf X., a.a.O., S. 297.
204) Bürgi W., a.a.O., S. 63.

Die handelsrechtlichen Wertansätze erhalten aber ihren Begriffsinhalt von der kaufmännischen Uebung, und da herrscht immer noch die Voll-Istkostenrechnung vor. Eine Bewertung zu den variablen Kosten entspricht in der Regel bei Ausgangsstoffen ungefähr den Anschaffungskosten, bei Halb- und Fertigfabrikaten dagegen nicht den Herstellkosten. Nach kaufmännischer Uebung enthalten diese auch fixe Kosten. Trotzdem verstösst eine Bewertung zu variablen Kosten nicht gegen das Aktienrecht, denn:

- die handelsrechtlichen Bewertungsvorschriften sind Höchstvorschriften und können unterschritten werden[205],

- es werden streng genommen gar keine stillen Reserven geschaffen, denn die Waren werden gemäss ihrer Kostenersparnis in der folgenden Periode bewertet[206],

- auch wenn nur ein Zweifel an der Berechtigung einer Fixkostenaktivierung besteht, entspricht das Teilkostenprinzip besser de Bilanzvorsicht[207]. Das gilt ganz besonders für die Fixkosten bei mangelnder Kapazitätsauslastung[208],

- ein Kostenrechnungssystem, das unternehmungswirtschaftlich anerkannt ist, sollte auch handelsrechtlich anerkannt werden, zumal eine Umbewertung der Waren auf ein anderes System auf gross Schwierigkeiten stösst[209]. Nicht annehmbar ist natürlich ein

---

205) von Steiger F., Das Recht der Aktiengesellschaft in der Schweiz, 4. Aufl. Zürich 1970, S. 246.

206) Layer M., a.a.O., S. 143.

207) Kruse H.G., Die Bilanzierung von Halb- und Fertigfabrikaten nach der Methode des Direct Costing, Wiesbaden 1967, S. 19.

208) Mellerowicz K., Kalkulation a.a.O., S. 212.

209) Mellerowicz K., Kalkulation a.a.O., S. 211.

ständiger Wechsel des Kostenrechnungssystems. Es muss eine gewisse Kontinuität in der Bewertung gefordert werden.

Zur zweiten Frage, ob die variablen Verwaltungs- und Vertriebskosten aktiviert werden dürfen, stellt sich eine weitere Frage: Ist es sachgemäss, Kosten, die aktienrechtlich nicht aktivierbar sind, trotzdem zu aktivieren, falls der aktienrechtlich massgebende Herstellkostenwert nicht überschritten wird? Sicher ist, dass eine Bewertung zu den variablen Kosten nur dann aktienrechtskonform ist, wenn die Anschaffungs- resp. Herstellkosten nicht überschritten werden. Dies dürfte im Normalfall auch zutreffen. Zur Beantwortung der Frage muss davon ausgegangen werden, dass es sich bei der Teilkostenrechnung, die der Bewertung zu den variablen Kosten zugrunde liegt, um ein sich von der Vollkostenrechnung völlig unterscheidendes Kostenrechnungssystem handelt. Es wird nicht die Frage gestellt, in welchem Unternehmungsbereich Kosten anfallen, sondern, welche Kosten direkt dem Produkt zugerechnet werden können. Die Begriffe Anschaffungskosten, Herstellkosten, Verwaltungskosten, Vertriebskosten und Selbstkosten sind Begriffe der Vollkostenrechnung und auf die Teilkostenrechnung nicht anwendbar. Für diese gelten nur die Begriffe Fixkosten und variable Kosten. Die variablen Kosten sind unternehmungswirtschaftlich grundsätzlich aktivierbar, ob sie nun im Herstell- oder im Vertriebsbereich angefallen sind. Aus der Unterschiedlichkeit der beiden Kostenrechnungssysteme kann geschlossen werden, dass die variablen Kosten auch aktienrechtlich grundsätzlich aktivierbar sind, falls sie nicht den aktienrechtlich massgebenden Herstellkostenwert überschreiten. Auch wenn die variablen Kosten Verwaltungs- und Vertriebskosten gemäss den Kostenkategorien der Vollkostenrechnung enthalten, kann dies nicht als Verstoss gegen das Aktienrecht betrachtet werden, da diese Kostenkategorien auf die Teilkostenrechnung nicht anwendbar sind.

Streng genommen gelten auch bei Produkten mit langer Fertigung die Herstellkosten als handelsrechtliche Wertobergrenze. Wird dieser Wert durch eine Fixkostenaktivierung gemäss der Kostentragfähigkeit oder durch eine Aktivierung der abbaufähigen Fixkosten überschritten, bedeutet das einen Verstoss gegen die geltenden gesetzlichen Regeln. Solange aber die Unternehmung dadurch keinen Gewinn ausweist, sondern nur ihren durch den langen Fertigungsprozess bedingten Verlust verkleinert, kann man nicht unbedingt von einem Verstoss gegen das Handelsrecht sprechen. Die Gläubiger der Unternehmung sind nach wie vor vollständig geschützt. Zweck der handelsrechtlichen Vorschriften ist ja schlussendlich die Erhaltung des Vermögens. Zudem entspricht die Bewertungsart viel besser dem Prinzip der Bilanzwahrheit.

322.3. Handelsrechtliche Beurteilung der Bewertung mit Normal- und Plankosten

Die Bewertung der Waren mit Normal- oder Plankosten ist handelsrechtlich nur erlaubt, wenn die Wertansätze die effektiven Herstellkosten nicht überschreiten. Ist der Normal- oder Planverbrauch oder die Normal- oder Planbeschäftigung tiefer als die Istbeschäftigung, so sind die Normal- oder Plan-Stückkosten höher als die Istkosten, und ihre Aktivierung würde gegen das Realisationsprinzip verstossen. In den übrigen Fällen ist eine Bewertung zu Normal- oder Plankosten handelsrechtlich erlaubt. Das Handelsrecht schreibt nirgends vor, dass Istkosten verwendet werden müssen[210]. Es kann wohl eingewendet werden, dass nach kaufmännischer Uebung mit Istkosten gerechnet wird[211]. Im Fall der Abschreibungen z.B. stimmt

---

210) Frischkopf X., a.a.O., S. 294.
211) Schmid R.M., a.a.O., S. 62.

dies aber nicht. Im übrigen gelten die in Kapitel 322.2. aufgeführten Argumente zur Begründung der Handelsrechtskonformität der Teilkostenrechnung ebenfalls für die Normal- und Plankostenrechnung[212].

323. Bewertung steuerwirtschaftlich

323.1. Allgemeines

Im ersten Teil der Arbeit[213] wurden die folgenden Besteuerungsgrundsätze aufgeführt:

- Gleichbehandlung aller Steuersubjekte,
- Steuerergibigkeit und Wirtschaftlichkeit,
- Massgeblichkeit der Handelsbilanz für die Steuerbilanz,
- Besteuerung nach der wirtschaftlichen Leistungskraft.

Im weiteren haben wir gesehen, dass der steuerbare Gewinn nach unternehmungswirtschaftlichen Gesichtspunkten zu berechnen ist[214]. Dies ist vor allem eine Folge des Grundsatzes der Besteuerung nach der wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit. Als allgemeine Regel gilt dass der handelsrechtskonforme, nach unternehmungswirtschaftlichen Kriterien berechnete Gewinn dem steuerlich massgebenden Gewinn entspricht, denn er spiegelt die wirtschaftliche Leistungskraft der Unternehmung wieder, entspricht dem Massgeblichkeitsprinzip und ist wirtschaftlich berechnet. Die Gleichbehandlung der Steuersubjekte ist ebenfalls gewährleistet, da der Unternehmungsgewinn nach allgemeinen unternehmungswirtschaftlichen Regeln berechnet wird.

---

212) Siehe S. 138 ff.

213) Vergleiche S. 40 ff.

214) Vergleiche S. 45 f. und Känzig E., Unternehmungsgewinn, a.a.O., S. 96.

323.2. Unternehmungswirtschaftlich beste Bewertungsalternative als steuerwirtschaftlich richtiger Wertansatz

Unter Punkt 321.[215] wurden die einzelnen unternehmungswirtschaftlichen Bewertungsalternativen dargestellt und kritisch gewürdigt. Im folgenden Kapitel[216] wurden sie auf ihre Handelsrechtskonformität hin untersucht. Es gilt nun, als Schlussfolgerung dieser beiden Kapitel die steuerwirtschaftlich richtigen Bewertungsgrundsätze zu ermitteln. Wie es unternehmungswirtschaftlich nicht möglich ist, ein Bewertungsprinzip als allgemeingültig zu bezeichnen, kann auch steuerwirtschaftlich keiner der verschiedenen Wertansätze als der absolut richtige bezeichnet werden. Es gilt aber, wie eingangs erwähnt, die allgemeine Regel, dass steuerwirtschaftlich diejenige Alternative zu bevorzugen ist, die - unter Beachtung des Aktienbilanzrechts - die genauste Berechnung des unternehmungswirtschaftlich richtigen Gewinnes erlaubt.

Als erstes fallen nach dieser Regel steuerwirtschaftlich sämtliche Alternativen weg, die nicht aktienrechtskonform sind. Nicht zulässig ist also die Bewertung nach dem unternehmungswirtschaftlichen Vollkostenprinzip und jede Aktivierung von Kosten, die höher sind als die effektiv entstandenen Aufwendungen oder Gewinnbestandteile enthalten. Ebenfalls zu korrigieren ist der zu variablen Kosten errechnete Wertansatz, falls er durch Aktivierung der variablen Verwaltungs- und Vertriebskosten die herkömmlichen Herstellkosten überschreitet, sowie der mit Normal- oder Plankosten berechnete Wertansatz, falls die Normal- oder Plankosten höher sind als die effektiven Herstellkosten. Wie wir an vorangehender Stelle[217] ge-

---

215) Vergleiche S. 72 ff.
216) Vergleiche S. 132 ff.
217) Vergleiche dazu S. 140 ff.

sehen haben, kann die Aktivierung von variablen Verwaltungs- und Vertriebskosten nicht als Verstoss gegen das Aktienrecht betrachtet werden, da es sich bei der der Bewertung zu variablen Kosten zugrunde liegenden Teilkostenrechnung um ein unterschiedliches Kostenrechnungssystem handelt, für das die Begriffe Herstellkosten Verwaltungskosten und Vertriebskosten keine Gültigkeit haben.

Bei Produkten mit langer Fertigung ist die Aktivierung von allgemeinen Verwaltungs- und Vertriebskosten auch steuerwirtschaftlich so lange zu tolerieren, als kein Gewinn ausgewiesen wird.

Wir haben damit die nicht aktienrechtskonforme Bewertungsalternativen eliminiert. Von den verbleibenden Wertansätzen gilt es, die unternehmungswirtschaftlich beste zu wählen. Als steuerrechtliche Faustregel gilt, dass die handelsrechtlichen Höchstansätze zugleic die steuerlichen Mindestansätze darstellen. Danach käme steuerlich nur eine Bewertung zu den Anschaffungs- und Herstellkosten in Frage. Die wirtschaftliche Betrachtungsweise würde sich einzig auf die Auslegung der beiden Begriffe beschränken, wobei darin heute weitgehende Einigkeit besteht. Bei einer solchen Betrachtungsweise ist eine steuerwirtschaftliche Bewertung zu variablen Kosten, bzw. zu Normal- oder Plankosten nicht möglich, ohne dass die Anschaffungs- und Herstellkosten aktienrechtlich neu definiert würden. Die wirtschaftliche Betrachtungsweise beschränkt sich aber nicht auf die Definition der Anschaffungs- und Herstellkosten. Auch steuerwirtschaftlich ist das Ziel der Bewertung die Berechnung des Reinertrages, resp. Unternehmungsgewinnes. Die unternehmungswirtschaftliche Definition des Gewinnes führt uns - wie wir gesehen hatten - zu Wertansätzen, die nicht den gebräuchlichen Begriffen der Anschaffungs- und Herstellkosten entsprechen. Wir geraten hier in einen Widerspruch zwischen der Interpretation der verschiedenen Begriffe. Dabei müssen wir uns als erstes die Frage stellen, ob di

Bewertung zu den variablen Kosten aktienrechtskonform ist. Diese Frage kann bejaht werden[218]. Das Aktienrecht schreibt kein bestimmtes Kostenrechnungssystem vor. Die aktienrechtlichen Bewertungsvorschriften sind Höchstbewertungsvorschriften. In diesem Sinn entspricht die Teilkostenrechnung besser der Bilanzvorsicht. Trotzdem kann strenggenommen nicht von einer Schaffung stiller Reserven gesprochen werden, da die Waren gemäss ihrer Kostenersparnis in der folgenden Periode bewertet werden.

Somit stehen wir vor zwei aktienrechtskonformen Bewertungsalternativen. Die steuerrechtliche Faustregel, dass die handelsrechtlichen Höchstansätze den steuerlichen Mindestansätzen entsprechen, ist für diesen Fall nicht anwendbar. Wir müssen uns vielmehr die Frage stellen, welche der beiden Bewertungsmethoden uns zum richtigen Periodenerfolg führt, denn unser Hauptziel ist die Berechnung dieses Periodenerfolges. Die Bewertung der Warenvorräte ist nur Mittel zur Erreichung dieses Zieles. Steuerwirtschaftlich richtiger Wertansatz ist also die unternehmungswirtschaftlich richtige, aktienrechtskonforme Bewertungsalternative. Kapitel 321. hat gezeigt, dass die Bewertung der Warenlager zu den variablen Kosten unternehmungswirtschaftlich in der Regel das beste Resultat ergibt. Folglich führt uns auch steuerwirtschaftlich die Bewertung zu den variablen Kosten zum für steuerliche Zwecke aussagekräftigsten Periodenerfolg. Es gilt auch steuerwirtschaftlich die Ausnahme für Produkte mit langer Fertigung, bei denen eine der beschriebenen Bewertungsalternativen zu einem annehmbaren Unternehmungsergebnis führen. Da unternehmungswirtschaftlich die Verwendung von Normal- oder Plankosten (z.B. im Rahmen einer Grenzplankostenrechnung)

---

218) Vergleiche dazu S. 138 ff.

zwecks periodengerechter Verrechnung von Preis-, Verbrauchs- oder Beschäftigungsabweichungen zu begrüssen ist, sollen sie - soweit sie handelsrechtskonform sind - auch stèuerwirtschaftlich akzeptiert werden. Welche Bewertungsalternative uns schliesslich am nächsten an das Ziel des steuerbaren Unternehmungserfolges führt, muss von Fall zu Fall gemäss dem Leistungserstellungsprozess und der besonderen Situation der Unternehmung entschieden werden (wobe zu wiederholen ist, dass die variablen Kosten zum besten Resultat führen).

Nach diesen steuerwirtschaftlichen Schlussfolgerungen muss die For derung erhoben werden, dass den einzelnen Unternehmungen bei der Bewertung ihrer Warenvorräte von der Steuerbehörde im Rahmen des Handelsrechts die Freiheit zu gewähren ist, das Kostenrechnungssystem zu wählen, das ihren besonderen wirtschaftlichen Gegebenheiten am besten entspricht. Ausdrücklich wird diese Wahlfreiheit von Mellerowicz gefordert[219) 220)]: "Ausgehend von einem Vollkostenden ken der Zuschlagsrechnung, das heute in der Betriebswirtschaftsleh immer stärkere Bedenken hervorruft, zwingt der Fiskus den Betrieb, einzelnen Erzeugnissen und Leistungen mehr oder weniger gewaltsam Fixkosten zuzurechnen, mit der Begründung, erzieherisch im Sinne einer ordnungsmässigen Kostenrechnung wirken zu müssen. Eine Aufga dieser Position sollte daher naheliegen, zumal die grundlegenden Bilanzierungs- und Bewertungsprinzipien eine Aktivierung der entsprechenden Fixkostenteile keineswegs fordern .... Die Rückkehr zu

---

219) Mellerowicz K., Kalkulation, a.a.O., S. 213.

220) Auch Bühler (im Bühler/Scherpf, a.a.O., S. 505) tritt für die Wahlfreiheit ein, zwar nicht für eine völlige Wahlfreiheit, aber doch für eine, bezogen auf die Aktivierung der Gemeinkosten.

Wahlrecht bei der Aktivierung von Material- und Fertigungsgemeinkosten erscheint nach dem neuerlichen Durchdenken der Fixkostenproblematik in der Betriebswirtschaftslehre zwangsläufig und folgerichtig; ...". Die Forderung nach Wahlfreiheit wird durch die Tatsache unterstützt, dass dem Fiskus durch die verschiedenen Bewertungsmethoden kein Steuerausfall, sondern nur eine zeitliche Verschiebung der Steuereinnahmen entsteht. Natürlich kann beim Uebergang von der Vollkostenrechnung zu einer Teilkostenrechnung ein momentaner Rückgang des geschuldeten Steuerbetrages entstehen.

Gegen die Wahlfreiheit der Bewertungsmethode kann eingewendet werden, dass sie gegen die Steuergerechtigkeit und Gleichbehandlung verstosse und alle Steuersubjekte die gleiche Bewertungsmethode anzuwenden haben[221]. Es trifft aber eher das Gegenteil zu. Bei Anwendung der gleichen Methode kann den wirtschaftlichen Besonderheiten der einzelnen Unternehmungen mit ihren unterschiedlichen Leistungserstellungsprozessen gar nicht Rechnung getragen werden. Die Gleichbehandlung ist dann gewährleistet, wenn mit der besten Bewertungsmethode der richtige und aussagekräftigste Unternehmungsgewinn ermittelt wird. In den meisten Fällen ist das bei einer Bewertung zu den variablen Kosten der Fall.

---

221) Frischkopf X., a.a.O., S. 298 f.

33. BEWERTUNG BEI FALLENDEN PREISEN

331. Bewertung unternehmungswirtschaftlich

331.1. Abhängigkeit des Wertes des Warenlagers sowohl von den Verkaufs- als auch von den Einkaufspreisen

Im Kapitel 32.[222)] haben wir die Warenbewertung unter der Voraussetzung stabiler Preise und einer ausreichenden Marktpreisspanne untersucht. Wir lassen jetzt die beiden Prämissen fallen und behandeln den Fall sinkender Preise. Da die Unternehmung zwischen zwei Märkten liegt, können sowohl die Einkaufs- wie auch die Verkaufspreise fallen. Die bei der Behandlung der Bewertung bei gleichbleibenden Preisen gemachten Ausführungen behalten auch bei fallenden Preisen ihre Geltung. Die Tatsache fallender Preise ist ein weiterer Faktor, der einen Einfluss auf den Warenwert hat. Als Ausgangspunkt dienen die Wertansätze, die wir bei gleichbleibenden Preisen gefunden haben.

331.11. Abhängigkeit von den Verkaufspreisen

Die Tatsache, dass der Wert der Waren durch ihren potentiellen Erfolg bestimmt wird, zeigt, dass die Verkaufspreise für die Wertbestimmung von entscheidender Bedeutung sind. Typisch für die Warenlager ist, dass sie in irgendeiner Form einmal verkauft werden. Die Entwertungsrisiken drohen also vom Verkaufsmarkt her. Bereits der Wareneinkauf erfolgt im Hinblick auf den späteren Verkauf. Die erwarteten Verkaufspreise haben einen determinierende Einfluss auf den Kaufentscheid. Sie müssen mindestens so hoch sein dass sich der Kauf des entsprechenden Produktes lohnt. Sinken nun die Verkaufspreise, so hat sich eine Determinante des damaligen

---

222) Vergleiche S. 72 ff.

Kaufentscheides geändert, und die betreffende Ware hat für die Unternehmung nicht mehr den gleichen Wert. Der Wert der Warenlager wird also durch sinkende Verkaufspreise verändert.

Es stellt sich die Frage, ob diese Tatsache für das ganze Warenlager gilt und um welche Verkaufspreise es sich dabei handelt. Das Warenlager setzt sich nach unserer Definition aus Rohmaterialien, Hilfs- und Betriebsstoffen, Halb- und Fertigfabrikaten und aus Handelswaren zusammen. Da allen diesen Gütern gemeinsam ist, dass sie in irgendeiner Form zur Veräusserung bestimmt sind, gilt grundsätzlich für alle der Verkaufspreis als Wertdeterminante. Welcher Verkaufspreis dabei zur Anwendung gelangt, hängt von der Verwendung der Güter ab[223]. Bei Fertigfabrikaten und Handelswaren werden die Verkaufspreise der betreffenden Produkte herangezogen. Der Wert der Halbfabrikate hängt von den Verkaufspreisen der entsprechenden fertigen Produkte ab.

Hilfs- und Betriebsstoffe werden entsprechend den erzielbaren Preisen derjenigen Produkte bewertet, für deren Herstellung sie gebraucht werden[224]. Bei den Rohstoffen spielen die Dispositionen der Unternehmung eine Rolle. Hat die Unternehmung im Sinn, die Rohstoffe zu einem bestimmten Produkt zu verarbeiten, hängt ihr Wert von den Verkaufspreisen dieses Produktes ab. Entscheidet sie dagegen, die Rohstoffe unverarbeitet weiterzuveräussern, weil sich zum Beispiel die Verarbeitung nicht mehr lohnt, so bestimmt der erzielbare Rohstoffpreis ihren Wert[225].

---

223) Brunnengräber H., Die Problematik der aktienrechtlichen Niederstwertvorschrift bei vergleichender Heranziehung englischer und amerikanischer Stellungnahmen zum "Cost or market principle, whichever is the lower", Münster 1959, S. 73.

224) Brunnengräber H., a.a.O., S. 124.

225) Brunnengräber H., a.a.O., S. 73.

Aus dem Begriff des Wertes als potentieller Erfolg leitet sich weiter ab, dass unter den Verkaufspreisen die Preise im Zeitpunkt des effektiven Verkaufes der Waren zu verstehen sind. Es handelt sich dabei um erwartete Grössen, die oft nur geschätzt werden können. Trotz dieser Unsicherheit und der Abhängigkeit von subjektiven Schätzungen durch die Unternehmung ist dem erwarteten gegenüber dem effektiven Verkaufspreis am Bilanzstichtag der Vorzug zu geben, denn andernfalls würden die möglichen Preisänderungen zwischen dem Bilanzstichtag und dem Verkaufszeitpunkt unberücksichtigt bleiben. Der Verkaufspreis am Bilanzstichtag hat aber trotzdem seine Bedeutung, indem er Indikator zukünftiger Entwicklungen sein kann.

331.12. Bedeutung der Einkaufspreise

In der Literatur spielen die Einkaufspreise eine bedeutende Rolle für die Warenbewertung. Im folgenden sollen einige dieser Meinungen kritisch gewürdigt werden. Heinen[226)] tritt für eine Bewertung der Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe zu den Wiederbeschaffungspreisen ein. Fertigfabrikate und Halbfabrikate, sollen, soweit dies möglich ist, vom Absatzmarkt her bewertet werden. Klein[227)] ist der gleichen Meinung und schlägt zudem eine differenzierte Behandlung der Halbfabrikate vor: Halbfabrikate sind zu ihren Wiederbeschaffungskosten am Bilanzstichtag zu bewerten, falls sie sachlich und zeitlich näher bei den Rohstoffen liegen. Liegen sie dagegen näher beim marktreifen Produkt, so kommen die Verkaufspreise zum Zug. Zu diesen Meinungen ist zu sagen, dass in beiden Fällen mit dem Produktionsprozess ein willkürliches Kriterium gewählt

---

226) Heinen E., a.a.O., S. 135 f.
227) Klein H., a.a.O., S. 152.

wurde, nach dem von den Einkaufs- zu den Verkaufspreisen überzugehen ist. Richtiges Kriterium für die Bewertung ist nicht der Stand des Produktes im Produktionsprozess, sondern seine Zweckbestimmung, also der Preis auf dem Markt, auf dem es verkauft werden soll. Zudem ist eine Bewertungsregel, die einen einheitlichen Masstab aufweist, zu bevorzugen[228]. Während die alleinige Abhängigkeit des Warenwertes von den Einkaufspreisen nur selten vertreten wird, trifft man oft die Auffassung an, dass sämtliche Waren gleichzeitig von den Einkaufs- und Verkaufspreisen abhängig sind. Engels[229] nennt diese Bewertungsregel das qualifizierte Niederstwertprinzip. Von den Anschaffungskosten, Wiederbeschaffungskosten und Verkaufspreisen soll der niedrigste Wert als Bilanzsansatz genommen werden. Auch Schmalenbach[230] bekennt sich zu diesem Prinzip, wenn er sagt, dass zwischen dem Kostenwert eines Gutes - ausgedrückt durch die Einkaufspreise - und dem Nutzwert - durch die Verkaufspreise bestimmt - der niedrigere als Bilanzansatz zu wählen ist. Diesen Auffassungen ist entgegenzuhalten, dass die Einkaufskosten bei fallenden Preisen, mit einer im folgenden darzustellenden Ausnahme, keinen Einfluss auf den Wert des Warenlagers haben. Sind die Waren einmal eingekauft, so sind sie vom Einkaufsmarkt losgelöst! Nur noch der Verkaufsmarkt kann uns zeigen, in welchem Ausmass wir unsere Kosten und einen allfälligen Gewinn vergütet erhalten (dies gilt auch dann, wenn durch ein Sinken der Preise auf dem Einkaufsmarkt ein Nachfolgen

---

228) Güldennagel H.J., Die Bilanzierung der Vorräte mit unter den Anschaffungs- oder Herstellungskosten liegenden Werten, Köln 1964, S. 242 f.

229) Engels W., Betriebswirtschaftliche Bewertungslehre im Lichte der Entscheidungstheorie Köln + Opladen 1961, S. 224.

230) Schmalenbach E., Kostenrechnung, a.a.O., S. 207 ff.

der Preise auf dem Absatzmarkt befürchtet wird). Die Entwicklung der Einkaufspreise kann für uns höchstens Indiz für die Einschätzung der Preisbewegungen auf dem Verkaufsmarkt sein. Eine Gleichläufigkeit der Preise der beiden Märkte muss aber nicht unbedingt gegeben sein[231]. Im Müllereigewerbe z.B. schwanken die Getreidepreise vor allem für die Importgetreide stark, während die Mehlpreise über lange Zeit stabil gehalten werden. Allgemein schwanken die Rohstoffpreise viel stärker als die Preise für Konsumgüter. Nur im seltenen Fall sind es die Verkaufspreise, die wertbestimmend sind.

Im nunmehr zu betrachtenden Fall haben auch die Einkaufspreise einen Einfluss auf den Wert des Warenlagers: Wurden in der abzuschliessenden Periode mehr Waren eingekauft, als zur Aufrechterhaltung des normalen Produktionsprozesses nötig waren, so ist dieser Mehrbestand zu den niedrigeren Wiederbeschaffungskosten zu bilanzieren[233]. Diese Abschreibung auf dem Mehrbestand ist nicht mit dem potentiellen Erfolg zu erklären, denn dieser ist für alle gleichartigen Güter am Bilanzstichtag gleich hoch. Weil aber der Unternehmungsgewinn eine Rechenschaftsablegung über die in der vergangenen Periode getroffenen Entscheidungen ist, muss abgeschrieben werden. Der über das notwendige Lager hinausgehende Mehrbestand bedeutet einen entgangenen Gewinn, der auf einer Fehlentscheidung beruht. Diese muss der alten Periode angelastet werden, da sie sonst ein zu schlechtes Ergebnis ausweisen würde. Bei den notwendigen Lagerbeständen dagegen kann nicht von einer Fehlentscheidung gesprochen werden, da die Waren zu den damaligen höheren Preisen eingekauft werden mussten.

---

231) Güldennagel H.J., a.a.O., S. 232.
232) Güldennagel H.J., a.a.O., S. 232.
233) Engels W., a.a.O., S. 191.

331.13. Sinkende Einkaufspreise und gleichbleibende Verkaufspreise

Als erstes untersuchen wir den Fall sinkender Einkaufspreise und gleichbleibender Verkaufspreise näher. Es handelt sich dabei sowohl um Preisbewegungen, die bereits eingetreten sind, als auch um Aenderungen, die von der Unternehmung in Zukunft erwartet werden. Gleich zu behandeln ist der Fall, bei dem wohl die Einkaufspreise gleich geblieben, die Produktionskosten aber durch Rationalisierungsmassnahmen gesunken sind. Wir wollen die Bedingung einer ausreichenden Marktpreisspanne weiterhin aufrechterhalten. Sie soll erst im Fall sinkender Verkaufspreise fallengelassen werden.

Gehen wir von der Annahme aus, dass nur ein Warenlager in der betriebsnotwendigen Höhe vorhanden ist, so haben die sinkenden Einkaufspreise bei gleichbleibenden Verkaufspreisen keinen Einfluss auf den Wert des Warenlagers[234]. Es ist zu den Werten zu bilanzieren, die sich aus den Ausführungen im Abschnitt über die Bewertung bei gleichbleibenden Preisen ergeben, am besten also zu den variablen Kosten. Da sich die Lage auf dem Absatzmarkt nicht geändert hat, droht der Unternehmung überhaupt kein Verlustrisiko[235]. Das gilt für sämtliche Produkte des Warenlagers. Würden die fallenden Preise auf dem Einkaufsmarkt berücksichtigt, hätte das eine Einkommensverschiebung, die sowohl den Unternehmungsgewinn der vergangenen als auch der künftigen Periode verfälschen würde, zur Folge[236] und weder durch das Vorsichtsprinzip

---

234) Klein H., a.a.O., S. 152.

235) Hopfner H., a.a.O., S. 21.

236) Brunnengräber H., a.a.O., S. 130.

noch durch die periodengerechte Berücksichtigung unternehmerischer Entscheide gerechtfertigt wäre. Ein Zahlenbeispiel[237] soll das illustrieren:

Gleichbleibender Verkaufspreis	500.--
Anschaffungskosten	300.--
Wiederbeschaffungskosten	250.--

Bei einer Abschreibung des Lagers auf Fr. 250.-- würde in der vergangenen Periode ein Verlust von Fr. 50.-- ausgewiesen, während das Produkt im kommenden Jahr beim Verkauf einen Deckungsbeitrag von Fr. 250.-- erbringt. Tatsächlich aber erbringt das Produkt nur einen Deckungsbeitrag von Fr. 200.--. Güldennagel führt dazu aus[238]: "Es würde ausserdem eine willkürliche Annahme der Unterbrechung des kontinuierlichen Ablaufs von Einkauf, Produktion und Verkauf bedeuten, wenn man eine Beschaffung der Vorräte am Stichtag unterstellen würde. Die Bilanzierung zu einem bestimmten Stichtag soll nur einen Ueberblick über ein Zwischenergebnis im gesamten Leben des Unternehmens geben und bedeutet schon eine rechnungsmässige Zäsur, die nicht noch dadurch verschärft werden sollte, dass man von einem Zurückdrehen der betrieblichen Vorgänge und der Annahme eines neuen Beginnes am Stichtag (der Wiederbeschaffung) ausgeht."

Anders ist die Situation dagegen, wenn ein Teil des Lagers höher ist, als dies für den normalen Produktionsprozess notwendig wäre. In diesem Fall muss - wie bereits erwähnt - derjenige Teil des

---

237) in Anlehnung an das Beispiel bei Güldennagel H.J., a.a.O., S. 235.

238) Güldennagel H.J., a.a.O., S. 236.

Lagers, der auch noch zu einem späteren Zeitpunkt hätte gekauft werden können, auf die niedrigeren Preise im Zeitpunkt der nächstnotwendigen Wiederbeschaffung abgeschrieben werden. Ein Zahlenbeispiel[239] hilft auch diesen Tatbestand verdeutlichen:

Monatliche Getreidevermahlung	1'800 q	
Betriebsnotwendiger Lagerbestand	2'000 q	
Lagerbestand Ende Jahr (zu Einstandspreisen)	4'000 q	à Fr. 40.--
Erwarteter Getreidepreis im Januar (am Einkaufsmarkt)	Fr. 35.--	

Die Bewertung des Lagerbestandes sieht unter der Voraussetzung, dass die Unternehmung im folgenden Januar tatsächlich die gewünschte Menge Getreide zum erwarteten Preis einkaufen kann, folgendermassen aus:

2'000 q	(betriebsnotwendiges Lager)	à Fr. 40.--	80'000.--
2'000 q	(Ueberlager)	à Fr. 35.--	70'000.--
4'000 q	Lagerbestand		150'000.--

Der zusätzliche Lagerbestand von 2'000 q beruht offensichtlich auf einer Fehlentscheidung, auch dann, wenn der Preiseinbruch im Zeitpunkt des Kaufes noch nicht vorauszusehen war. Die Fr. 10'000.-- Abschreibung, die sich aus der Bewertung ergeben, sind kein Verlust, doch bedeuten sie einen entgangenen Gewinn, der zu vermeiden gewesen wäre und deshalb dem alten Jahr angelastet werden muss. Das neue Jahr ist so von den Folgen der Lagerdispositionen des alten Jahres befreit[240].

---

239) ein ähnliches Beispiel findet sich bei Engels W., a.a.O., S. 191.

240) Engels W., a.a.O., S. 191.

331.14. Gleichbleibende Einkaufspreise und sinkende Verkaufspreise

Das Sinken der Verkaufspreise kann die verschiedensten Ursachen haben. Z.B. kann sich die Zahl der Anbieter vergrössern oder die der Nachfrager verkleinern. Es gehören aber auch Ursachen hierher, die im Produkt selber liegen. Bei Ladenhütern, nicht mehr modernen oder frischen Produkten muss die Unternehmung den Preis so weit senken, bis ein möglicher Abnehmer gefunden ist. Die unterste Preisgrenze ist dabei der Altmaterialpreis.

Jeder Rückgang der Verkaufspreise bedeutet, dass der potentielle Erfolg der F e r t i g f a b r i k a t e u n d H a n d e l s w a r e n kleiner geworden ist. Das heisst aber nicht automatisch, dass ihre Buchwerte um die Preisdifferenz abgeschrieben werden müssen. Solange mit den Produkten ein Gewinn erzielt werden kann, sind die Buchwerte ohnehin tiefer als der potentielle Erfolg, denn das Realisationsprinzip verbietet den Ausweis eines noch nicht erzielten Gewinnes. Erst wenn die Verkaufspreise so stark gesunken sind, dass beim Verkauf kein Gewinn mehr entsteht, ist der potentielle Erfolg unter den Buchwert gesunken. Mit andern Worten, sobald die erwarteten Verkaufspreise abzüglich der in der kommenden Periode für die betreffenden Produkte noch zu verrechnenden Kosten tiefer sind als die Buchwerte, müssen diese um die Unterschiedsbeträge abgeschrieben werden[241)]. In Zahlen sieht das folgendermassen aus:

Gleichbleibende Anschaffungskosten		Fr. 300.--
In kommender Periode zu verrechnende Kosten		Fr. 100.--
Alter Verkaufspreis		Fr. 500.--
Erwarteter neuer Verkaufspreis	Fall I :	Fr. 450.--
	Fall II:	Fr. 350.--

241) Brunnengräber H., a.a.O., S. 70.

Im Fall I bleiben die Anschaffungskosten Bilanzansatz, denn der potentielle Erfolg des Produktes ist mit Fr. 350.-- (Verkaufspreis ./. noch zu verrechnende Kosten) nach wie vor höher als der Buchwert von Fr. 300.--.

Im Fall II dagegen beträgt der Bilanzansatz Fr. 250.-- (Verkaufspreis ./. noch zu verrechnende Kosten). Würde man das Lager zu Einkaufspreisen bewerten, käme man zu einem Bilanzansatz, der im Fall II zu hoch ist, denn im Verkaufszeitpunkt wird uns das Produkt total Fr. 400.-- gekostet haben, eingenommen haben werden wir aber nur Fr. 350.--. Die Differenz von Fr. 50.-- ist ein Verlust, der der vergangenen Periode angelastet werden muss.

Grundlage des soeben Gesagten ist die Kenntnis der Selbstkosten der Fertigfabrikate und der Handelswaren, denn ein Verlust kann erst entstehen, wenn die Selbstkosten nicht mehr gedeckt sind. Aus der Differenz zwischen Verkaufspreis und Selbstkosten kann leicht die Gewinnspanne errechnet werden. Die Kenntnis der Selbstkosten setzt voraus, dass die Fixkosten auf die einzelnen Produkte verteilt werden können. Dies ist aber - wie an früherer Stelle[242)] dargelegt wurde - ohne Willkür nicht möglich. Man kann streng genommen gar nicht von Selbstkosten und Stückgewinn sprechen. Nach Auffassung der Teilkostenrechnung leistet jeder Verkauf seinen Deckungsbeitrag an die fixen Kosten. Ein Gewinn entsteht als Ueberschuss der Deckungsbeiträge über die fixen Kosten. Er wird durch die Gesamtheit der Verkäufe verursacht und zwar auch durch Produkte, deren Selbstkosten höher als die Verkaufspreise sind, falls mindestens die variablen Kosten gedeckt

---

242) Vergleiche S. 92 f.

sind. Die Teilkostenrechnung ändert aber nichts an der Tatsache, dass bei sinkenden Verkaufspreisen der Wert des Warenlagers sinkt. Doch kann die Höhe der Abschreibung nicht genau berechnet werden. Ueber diese Schwierigkeit kann nur eine Schätzung helfen, indem die Höhe der Deckungsbeiträge untereinander und mit Soll-Deckungsbeiträgen verglichen werden. Eine andere Möglichkeit, die zu einer vorsichtigen Bewertung führt, ist, dass jede Senkung der Verkaufspreise an den Warenbeständen berücksichtigt wird. Besonders schwierig ist die Bewertung von Fabrikaten, die wegen freien Kapazitäten von Anfang an zu Preisen angeboten werden, die wohl einen positiven, aber auf die Dauer ungenügenden Deckungsbeitrag erbringen. Ich glaube nicht, dass es möglich ist, für solche Produkte genaue Bewertungsregeln aufzustellen. Eigentlich ist der Preis zu niedrig, doch erbringt das Produkt immerhin einen positiven Deckungsbeitrag. Die Unternehmung muss von Fall zu Fall den Bilanzansatz solcher Produkte und Aufträge festlegen, wobei ihr die Ursachen der niedrigen Preise oder der schlechten Kapazitätsausnutzung Anhaltspunkte geben können, wie stark die vergangene Periode zu belasten ist.

Auch der Wert der R o h s t o f f e , H a l b f a b r i k a t e H i l f s - u n d B e t r i e b s s t o f f e hängt von den Verkaufspreisen ab. Massgebend sind die Verkaufspreise derjenigen Produkte, in die die Rohstoffe, Halbfabrikate, Hilfs- und Betriebsstoffe einmal eingehen werden. Werden sie unverarbeitet weiterveräussert, so richtet sich der Wert nach dem Preis, der beim direkten Verkauf zu erwarten ist. Dieser kann oft tiefer sein als der Wiederbeschaffungspreis, weil der Weiterverkauf in der Regel nur bei schlechtem Geschäftsverlauf vorgenommen wird und der Unternehmung möglicherweise die nötigen Absatzeinrichtungen und Marktkenntnisse für das betreffende Produkt fehlen.

Für die Rohstoffe, Halbfabrikate, Hilfs- und Betriebsstoffe gilt grundsätzlich die gleiche Bewertungsregel wie für die Fertigfabrikate und Handelswaren: Sobald die erwarteten Verkaufspreise abzüglich der in der kommenden Periode für die betreffenden Endprodukte noch zu verrechnenden Kosten tiefer sind als die Buchwerte, so sind diese um die Unterschiedbeträge abzuschreiben. Nun stellt sich aber bei den noch nicht verkaufsreifen Produkten das Problem, dass sich die Endprodukte unter Umständen aus verschiedenen Rohstoffen, Halbfabrikaten und anderen Materialien zusammensetzen. Wie ist der erwartete Verlust auf die einzelnen Materialien zu verteilen? Es ist möglich, dass erst ein Teil der Materialien für das Verlustprodukt am Lager ist. Wesentlich ist in diesem Zusammenhang, dass wohl die Verkaufspreise der Endprodukte Bewertungsmasstab sind, dass es aber gilt, die vorhandenen Lagerbestände zu bewerten[243)].

Die einfachste Methode ist die, dass der erwartete Verlust gar nicht auf die Lagerbestände verteilt wird. Die einzelnen Materialien werden zu ihren ursprünglichen Buchwerten in die Bilanz eingesetzt. Der erwartete Verlust wird in Form einer Rücklage berücksichtigt.

Will man den erwarteten Verlust nicht durch eine Rücklage, sondern durch eine direkte Abschreibung auf den Lagerbeständen berücksichtigen, so verteilt man den Verlust am besten im Verhältnis zu den gesamten Materialkosten auf die einzelnen Materialien.

---

243) Güldennagel H.J., a.a.O., S. 253.

331.15. Sinkende Einkaufspreise und sinkende Verkaufspreise

Wenn sowohl die Einkaufs- als auch die Verkaufspreise eine sinkende Tendenz aufweisen, droht der Unternehmung einzig von der Verkaufsseite her ein Verlustrisiko. Die Ausführungen, die für den Fall gleichbleibender Einkaufspreise und sinkender Verkaufspreise gemacht wurden, haben also auch hier volle Geltung. Von zusätzlichem Interesse ist der Fall, bei dem der Lagerbestand über der betriebsnotwendigen Menge liegt. Ist der Ueberbestand zu Wiederbeschaffungswerten zu bewerten, oder sind die Verkaufspreise massgebend?

Der Ueberbestand betrage z.B. 1'000 kg, eingekauft zu Fr. 10.-- pro kg

Anschaffungskosten des Ueberbestandes		Fr. 10'000.--
Wiederbeschaffungskosten		Fr. 8'000.--
Erwarteter Verlust aus Rückgang des Verkaufspreises	Fall I :	Fr. 1'000.--
	Fall II:	Fr. 3'000.--

Der richtige Bilanzansatz für die 1'000 kg ist in Fall I = Fr. 8'000.-- und in Fall II = Fr. 7'000.--. Es gilt also die Regel, dass ein Lagerüberbestand zum tiefsten der drei möglichen Werte (Anschaffungskosten, Wiederbeschaffungskosten und Verkaufskosten) zu bilanzieren ist. Im Fall I werden die Wiederbeschaffungskosten dem aus den Verkaufskosten abgeleiteten Wert vorgezogen, denn der ganze durch das zu hohe Lager entgangene Gewinn muss der alten Periode angelastet werden. Im Fall II dagegen hat sich das Warenlager effektiv unter die Wiederbeschaffungskosten entwertet. Die ganzen Fr. 3'000.-- müssen vom alten Jahr getragen werden.

331.2. Kritische Würdigung der in der Praxis gebräuchlichen Bewertungsmethoden

331.21. Bewertung zu Einkaufspreisen

Wir haben erkannt, dass für die Bewertung der Warenlager bei sinkenden Preisen grundsätzlich der Verkaufspreis als Basis dient. Die Bewertung zu Einkaufspreisen ist ungeeignet, denn sie trägt den von der Verkaufsseite drohenden Entwertungsrisiken nicht Rechnung. Im weiteren entstehen bei der Bilanzierung zu sinkenden Einkaufspreisen Einkommensverschiebungen, die nicht gerechtfertigt sind[244]. Zudem ist am Einkaufspreis zu kritisieren, dass er ein ausserbetrieblicher Masstab ist, der mechanisch wirkt[245]. Auch der Verkaufspreis ist ein ausserbetrieblicher Masstab. Aber die Tatsache, dass die Kosten der Unternehmung mitberücksichtigt werden und man sich die Frage stellt, wieviel die betreffende Unternehmung für ein bestimmtes Produkt lösen kann, führt dazu, dass betriebsinterne Faktoren mitberücksichtigt werden.

Auch der Einwand, dass das Einsetzen von Einstandspreisen zu einer vorsichtigeren Bilanzierung führe[246], ist nicht stichhaltig, wie der Tatbestand sinkender Verkaufspreise bei gleichbleibenden Einkaufspreisen zeigt.

Der Einkaufspreis am Bilanzstichtag oder T a g e s b e s c h a f f u n g s p r e i s wird oft wegen seiner Sicherheit als Bilanzansatz vorgeschlagen. Er ist jedoch bei sinkenden Preisen für die Bewertung ungeeignet, denn eine Wiederbeschaffung der Vorräte am

---

244) Vergleiche dazu S. 68.
245) Käfer K., Die Erfolgsrechnung a.a.O., S. 79.
246) Borkowsky R., a.a.O., S. 92.

Bilanzstichtag entspricht nicht dem zeitlichen Ablauf des Leistungserstellungsprozesses[247].

Trotz seiner Unsicherheit ist der Einkaufspreis am Tag der geplanten Wiederbeschaffung oder W i e d e r b e s c h a f f u n g s p r e i s der richtige Wertansatz für zu hohe Lagerbestände - genauer gesagt, der Wiederbeschaffungspreis am Tag der nächstmöglichen Wiederbeschaffung. Für das übrige Lager kommt aber auch er nicht in Frage.

331.22. Bilanzierung zum Teilwert

Der Begriff des Teilwertes entstammt der deutschen Steuergesetzgebung. Es wird darunter d e r B e t r a g v e r s t a n d e n d e n e i n E r w e r b e r d e s g a n z e n B e t r i e b e s i m R a h m e n d e s G e s a m t k a u f p r e i s e s f ü r e i n b e s t i m m t e s G u t b e z a h l e n w ü r d e. Bedingung ist, dass der Käufer den Betrieb weiterführt[248].

Da dem Teilwert die Weiterführung des Betriebes wesentlich ist, schiebt sich auch für dessen Bestimmung der Verkaufspreis des Gutes in den Vordergrund. Der fiktive Käufer ist höchstens bereit soviel für die Waren zu bezahlen, als ihm bei deren Verkauf nach Abzug der noch anfallenden Kosten vom Verkaufspreis verbleibt[249] es sei denn, er könnte die Waren billiger einkaufen oder selber herstellen. Dies ist bei überhöhten Lagerbeständen und sinkenden Einkaufspreisen der Fall. Damit würde sich die Bilanzierung zum Teilwert mit unseren Bewertungsregeln decken. Doch findet man

---

247) Vergleiche dazu S. 69.
248) Horch G., Zum Begriff des Teilwertes, Augsburg 1970, S. 1.
249) Bühler-Scherpf: a.a.O., S. 477.

meist die Auffassung, dass im Teilwert die sinkenden Einkaufspreise in jedem Fall berücksichtigt werden sollten[250), 251)]. Ich kann dem nicht zustimmen, denn ein eventueller Käufer ist gezwungen, die betriebsnotwendigen Lager mitzuübernehmen, falls er die Produktion aufrechterhalten will. Er hat keine Möglichkeit, sich anderweitig billiger einzudecken. Bei Lagerbeständen dagegen, die er selber tatsächlich billiger beschaffen könnte, ist er nur bereit, den Wiederbeschaffungspreis zu entrichten.

331.23. Bilanzierung mit Standardpreisen

Standardpreise bezwecken, Preisschwankungen auszuschalten. Bei sinkenden Preisen sind sie für die Bewertung ungeeignet, denn sie müssen so tief angesetzt werden, dass alle Preisbewegungen aufgefangen werden können. Das führt zur Bildung von stillen Reserven. Sinken die massgebenden Preise aber unter die Standardpreise, so sind diese als Wertansatz zu hoch.

331.24. Wertbestimmung mit Hilfe der retrograden Kalkulation[252)]

Diese Methode ist vor allem bei Handelswaren geeignet. Sie gestaltet die Inventaraufnahme einfach. Man geht dabei vom Verkaufspreis aus. Zum Bilanzansatz gelangt man durch Abzug der Bruttogewinnmarge vom Verkaufspreis. Positiv an dieser Bewertungsmethode ist, dass sich Veränderungen im Verkaufspreis automatisch im Bilanzansatz äussern. Damit die Methode genau ist, sollten nicht die Tagesverkaufspreise, sondern die erwarteten Verkaufspreise am Veräusserungsdatum eingesetzt werden.

---

250) Bühler-Scherpf: a.a.O., S. 475.

251) Fürst R., a.a.O., S. 160.

252) Blumer K./Graf A., a.a.O., S. 142.

331.25. Bewertungsmethoden gleichartiger Güter

Die folgenden Bewertungsmethoden sollen unter der Annahme betrachtet werden, dass keine zu hohen Lagerbestände vorhanden sind. Sie gelten nur für Güter, die gleichartig und unter sich auswechselbar sind[253]. In diesem Fall können die Güter als Einheit betrachtet werden[254], auch wenn nachträglich festgestellt werden kann, welche Ware zu welchem Zeitpunkt gekauft worden ist, denn alle diese Waren unterliegen den gleichen Entwertungsrisiken.

Da die Bewertungsmethoden auf den Einkaufspreisen beruhen, können sie nur dann angewendet werden, wenn der aus den Verkaufspreisen abgeleitete Wert nicht unter diesem Einkaufswert liegt.

Damit entschieden werden kann, welche der Bewertungsmethoden uns zum besten Bilanzansatz führt, müssen sie einzeln untersucht werden. Es kann von keiner dieser Methoden gesagt werden, dass sie die genau richtige sei, denn keine bewertet den Warenverbrauch und Lagerbestand entsprechend den tatsächlichen Lagerbewegungen.

Als erstes untersuchen wir die Methode des gewogenen Durchschnittspreises. Zum gewogenen Durchschnitt kommt man, indem die einzelnen eingekauften Mengen mit ihren Anschaffungskosten multipliziert werden. Die Summe der so erhaltenen Beträge wird durch die Totalmenge dividiert:

---

253) Blumer K./Graf A., a.a.O., S. 138.

254) Jenni P., Materialverbrauch, Beständenachweis und Betriebsergebnisrechnung, Bern 1962, S. 82.

1.1.1976	50 Stück	à Fr. 20.--	Fr. 1'000.--
1.5.1976	20 Stück	à Fr. 18.--	Fr. 360.--
1.9.1976	30 Stück	à Fr. 15.--	Fr. 450.--
	100 Stück		Fr. 1'810.--

Der gewogene Durchschnittspreis beträgt demnach Fr. 18.10. Bei einem Lagerbestand am 31.12.76 von 40 Stück beläuft sich der Buchwert auf Fr. 724.--.

Der gewogene Durchschnittspreis führt bei sinkenden Preisen zu einer zu hohen Bewertung, denn die Einkaufspreise der am Anfang des Jahres gekauften oder aus dem Vorjahr übernommenen Bestände (die inzwischen verbraucht sein dürften) drücken den Durchschnitt nach oben. Um dies zu vermeiden, kann die Methode des gleitenden Durchschnittes angewandt werden.

Die Methode des gleitenden Durchschnittspreises berücksichtigt neben den Wareneingängen auch den Verbrauch:

1.1.1976	50 Stück	à Fr. 20.--	Fr. 1'000.--
Verbrauch	40 Stück	à Fr. 20.--	Fr. 800.--
	10 Stück	à Fr. 20.--	Fr. 200.--
1.5.1976	20 Stück	à Fr. 18.--	Fr. 360.--
	30 Stück	à Fr. 18.66	Fr. 560.--
Verbrauch	10 Stück	à Fr. 18.66	Fr. 187.--
	20 Stück	à Fr. 18.66	Fr. 373.--
1.9.1976	30 Stück	à Fr. 15.--	Fr. 450.--
	50 Stück	à Fr. 16.46	Fr. 823.--
Verbrauch	10 Stück	à Fr. 16.46	Fr. 165.--
Endbestand	40 Stück	à Fr. 16.46	Fr. 658.--

Der so errechnete Bilanzansatz ist mit Fr. 16.46 pro Stück bedeutend tiefer als beim gewogenen Durchschnitt (Fr. 18.10). Dadurch, dass der Verbrauch im Zeitpunkt des Warenabgangs mit dem in diesem Augenblick geltenden Durchschnittspreis bewertet wird, wird der Einfluss der höheren Preise am Anfang der Periode immer schwächer, ist aber noch nicht ganz ausgeschaltet. Die Methode des gleitenden Durchschnittspreises führt uns bereits zu einem besseren Resultat als diejenige des gewogenen Durchschnittes.

Bei den Methoden der Bewertung mit Hilfe der Fiktion bestimmter Verbrauchsfolgen unterscheiden wir die Fifo-, Lifo- und Hifo-Methode. Allen drei Methoden ist gemeinsam, dass ihnen eine bestimmte Verbrauchsfolge zugrundegelegt wird, welche angenommen wird, um zu einem bestimmten, gewünschten Bilanzansatz zu kommen. In einzelnen Fällen kann die Fiktion der effektiven Verbrauchsfolge entsprechen. Es muss eine Annahme getroffen werden, welche Güter zu welchen Preisen verbraucht und welche ans Lager genommen wurden. Es geht dabei um eine Zurechnung des Wareneinkaufes zum Bestand und Verbrauch, unabhängig von zukünftigen Entwicklungen und Preiserwartungen. Wie bei den Durchschnittsmethoden handelt es sich um Bewertungen zu Anschaffungskosten. Falls Verlustrisiken von der Verkaufsseite her drohen, müssen diese zusätzlich berücksichtigt werden.

Als erstes soll die Fifo - Methode betrachtet werden. Die Fifo-Methode (first in - first out) geht von der Fiktion einer zeitlichen Verbrauchsfolge[255] aus. Es wird die Annahme getroffen, dass die zuerst gekauften Waren (first in) zuerst wieder

---

255) Bühler-Scherpf, a.a.O., S. 472.

verkauft oder verbraucht werden (first out). Dadurch werden die Lagerbestände mit den Preisen der zuletzt gekauften Waren bewertet.

Zur Illustration dient wieder das vorangehende Zahlenbeispiel:

1.1.1976	50 Stück à Fr. 20.--	Fr.	1'000.--
1.5.1976	20 Stück à Fr. 18.--	Fr.	360.--
1.9.1976	30 Stück à Fr. 15.--	Fr.	450.--
Endbestand	30 Stück à Fr. 15.--	Fr.	450.--
	10 Stück à Fr. 18.--	Fr.	180.--
	40 Stück à Fr. 15.75	Fr.	630.--

Die Fifo-Methode führt zu einer tieferen und dadurch vorsichtigeren Bewertung als die Durchschnittsmethoden. Im Normalfall entspricht sie der tatsächlichen Verbrauchsfolge in der Unternehmung. Auch wenn es von den Verkaufspreisen her nicht unbedingt geboten ist, die Waren zu den tiefsten Anschaffungskosten anzusetzen, ist es doch vorsichtiger, bei einer sinkenden Preistendenz die teureren Waren dem alten Jahr zu belasten. Die Fifo-Methode ist also bei sinkenden Preisen zur Bewertung der Lagerbestände geeignet.

Der L i f o - M e t h o d e (Last in - first out) wird die Fiktion zugrunde gelegt, dass die zuletzt gekauften Waren zuerst wieder verkauft oder gebraucht werden. Die Bewertung der Waren erfolgt somit zu den Preisen der zuerst gekauften Waren:

1.1.1976	50 Stück à Fr. 20.--	Fr.	1'000.--
1.5.1976	20 Stück à Fr. 18.--	Fr.	360.--
1.9.1976	30 Stück à Fr. 15.--	Fr.	450.--
Endbestand	40 Stück à Fr. 20.--	Fr.	800.--

Die Lifo-Methode führt bei sinkenden Preisen zu einer zu hohen Bewertung der Lagerbestände. Im Normalfall ist nicht anzunehmen, dass bei gleichartigen Waren die zuerst gekauften am längsten gelagert werden. Dies hätte zur Folge, dass die Preise der Lagerbestände, die vom Jahr 1975 übernommen wurden, auch noch den Gewinn von 1977 beeinflussen. Die Lifo-Methode erweist sich als ungeeignet.

Es bleibt die H i f o - M e t h o d e (highest in - first out). Sie geht nicht von der Fiktion einer zeitlichen, sondern einer beschaffungspreisbestimmten Verbrauchsfolge[256] aus. Die Verbrauchsfolge und dadurch die Aufteilung der totalen Einkaufskosten in Verbrauch und Lagerbestand wird durch die Preise bestimmt[257]. Die Hifo-Methode besagt, dass die zu den höchsten Preisen gekauften Waren zuerst verkauft oder gebraucht werden.

1.1.1976	50 Stück à Fr. 20.--	Fr.	1'000.--
1.5.1976	20 Stück à Fr. 18.--	Fr.	360.--
1.9.1976	30 Stück à Fr. 15.--	Fr.	450.--
Endbestand	30 Stück à Fr. 15.---	Fr.	450.--
	10 Stück à Fr. 18.--	Fr.	180.--
	40 Stück à Fr. 15.75	Fr.	630.--

Bei sinkenden Einkaufspreisen führt die Hifo-Methode zum gleichen Resultat wie die Fifo-Methode. Es sind also beide für die Bewertung geeignet.

---

256) Buchner R., Zur Bewertung gleichartiger Vorratsgüter mit Hilfe der Fiktion beschaffungspreisbestimmter Verbrauchsfolgen (Hifo- bzw. Lifo-Methode) im Rahmen des aktienrechtlichen Jahresabschlusses, in ZfB, 1972, S. 179 ff.

257) Buchner R., a.a.O., S. 186.

332. Bewertung handelsrechtlich

332.1. Gelten handelsrechtlich die Einkaufs- oder Verkaufspreise als Wertansatz?

Für die Bewertung der Warenlager bei gleichbleibenden Preisen findet OR 666, Abs. 1 Anwendung. Darin werden als Wertobergrenze die Anschaffungs- oder Herstellkosten festgelegt. Bei fallenden Preisen dagegen muss OR 666, Abs. 2 angewendet werden: "Sind jedoch diese Kosten höher als der im Zeitpunkte der Errichtung der Bilanz allgemein geltende Preis, so darf höchstens dieser Preis eingesetzt werden."

Ist nun dieser allgemein geltende Preis der Einkaufs- oder der Verkaufspreis? Aus dem Gesetzestext kann die Antwort nicht abgeleitet werden. Auch in der Literatur herrscht keine Einigkeit. Es lassen sich drei Gruppen von Meinungen feststellen. Für eine Gruppe ist der Wiederbeschaffungspreis der richtige Bilanzsatz. Eine andere Gruppe von Autoren tritt für den Verkaufspreis ein. Für die dritte Gruppe lässt sich die Frage nicht genau beantworten, und der Entscheid muss von Fall zu Fall getroffen werden.

Als Anhänger des Einkaufspreises kann Schucany[258)] aufgeführt werden. Auch Känzig[259)] tritt für den Einkaufspreis ein, wenn er sagt, dass die Unternehmung bei sinkenden Preisen aktienrechtlich verpflichtet ist, die Vorräte zu den am Bilanzstichtag massgebenden niedrigeren Wiederbeschaffungskosten zu bilanzieren.

---

258) Schucany E., a.a.O., S. 87.

259) Känzig E., Einzelbewertung, a.a.O., S. 391.

Zu der Gruppe, die für die Verkaufspreise eintreten, zählt Bürgi[260]. Nach ihm können die Anschaffungspreise so lange beibehalten werden, als nicht mit einem Verlust zu rechnen ist. Weitere Anhänger der Verkaufspreise sind neben anderen Schmid[261] und Studer[262].

Zu den Autoren, die sich nicht auf eine der Varianten festlegen, gehört Borkowsky[263]. Er begnügt sich mit dem Hinweis, dass der Einstandspreis zu einer vorsichtigeren Bewertung führt. Zu einem differenzierteren Resultat kommen Blumer/Graf[264]: "Wir kommen also zum Schlusse, dass unter dem nach OR 666, Abs. 2, am Bilanzstichtag allgemein geltenden Preise nicht unbedingt der Wiederbeschaffungspreis, sondern unter gewissen Umständen auch der Verkaufspreis zu verstehen ist. Dies will heissen, dass man nicht verpflichtet ist, früher erworbene Umlaufsgüter bei einem nachträglichen Sinken ihrer Anschaffungspreise auf dieses tiefere Niveau abzuschreiben, wenn für ihre Verkaufspreise oder für die Verkaufspreise der aus ihnen hergestellten Fertigfabrikate keine Herabsetzungen zu erwarten sind."

Diese verschiedenen Auffassungen zeigen, dass OR 666, Abs. 2 unklar formuliert ist. Meiner Meinung nach sind unter den allgemein geltenden Preisen die Einkaufspreise gemeint. Das hat zur Folge, dass die aktienrechtliche Vorschrift einen Bilanzansatz vorschreibt, der meist nicht dem nach unternehmungswirtschaft-

---

260) Bürgi W., a.a.O., S. 76.

261) Schmid R.M., a.a.O., S. 86.

262) Studer W., Das Schweizerische Bilanzsteuerrecht, Basel 1968, S. 112.

263) Borkowsky R., a.a.O., S. 92.

264) Blumer/Graf, a.a.O., S. 149.

lichen Kriterien ermittelten Wert entspricht. Gegen die Auffassung von Blumer/Graf kann eingewendet werden, dass eine Vorschrift nicht verschiedene Werte im Auge haben kann, ohne dies zu erwähnen und ein Kriterium anzugeben, wann der eine und wann der andere Wert Geltung hat. Gegen die Verkaufspreise spricht, dass eine Bewertung mit ihnen nach dem Wortlaut von OR 666, Abs. 2 zu einem falschen Wert führen würde. Sind z.B. die Verkaufskosten gleich hoch wie die Herstellkosten, so bedeutete eine Bilanzierung zu den Verkaufskosten, dass die für das Produkt in der folgenden Rechnungsperiode anfallenden Kosten unberücksichtigt blieben. Diese Kosten stellen aber einen Verlust dar, der der vorangehenden Rechnungsperiode angelastet werden muss.

Obschon unter OR 666, Abs. 2 die Einkaufspreise gemeint sind, finden die Verkaufspreise auch handelsrechtlich für die Warenbewertung ihre Anwendung. Dies geht nicht aus Art. 666 hervor, sondern muss aus dem Vorsichtsprinzip und dem darauf basierenden Realisationsprinzip abgeleitet werden. Die beiden Prinzipien schreiben vor, dass Verluste zu berücksichtigen sind, sobald man von ihnen Kenntnis hat. Wie wir gesehen haben, erwachsen der Unternehmung Verlustrisiken nur von der Verkaufsseite her. Das bedeutet, dass durch sinkende Verkaufspreise entstandene Verluste auch handelsrechtlich beachtet werden müssen. Wir kommen zum Schluss, dass handelsrechtlich bei sinkenden Einkaufspreisen diese Einkaufspreise als Bilanzansatz zur Anwendung gelangen müssen. Verlustrisiken aus sinkenden Verkaufspreisen sind jedoch - wie wir im folgenden Kapitel sehen werden - ebenfalls zu berücksichtigen.

332.2. Handelsrechtliche Würdigung der nach unternehmungswirtschaftlichen Kriterien ermittelten Wertansätze

Bei sinkenden Einkaufspreisen und gleichbleibenden Verkaufspreisen muss unternehmungswirtschaftlich - falls keine Ueberlager vorhanden sind - der Bilanzansatz nicht geändert werden. Das Handelsrecht schreibt aber in OR 666, Abs. 2 eine Abschreibung auf die niedrigeren Einkaufspreise vor. Die Unternehmung muss die Waren folglich zu den niedrigeren Wiederbeschaffungspreisen bewerten, auch wenn dies unternehmungswirtschaftlich nicht notwendig wäre.

Bei gleichbleibenden Einkaufspreisen und sinkenden Verkaufspreisen kommen wir unternehmungswirtschaftlich und handelsrechtlich zum gleichen Resultat. Der durch die gesunkenen Preise entstandene Verlust muss berücksichtigt werden. Dies geht nicht direkt aus den aktienrechtlichen Bewertungsvorschriften hervor. Gemäss OR 666 kann trotz sinkenden Verkaufspreisen zu den Einkaufspreisen bilanziert werden. Dies widerspricht aber dem Realisationsprinzip. In seinem Kommentar zu OR 666 führt Bürgi[265)] folgendes an: "Unter den "allgemein geltenden Preisen" sind die Veräusserungspreise zu verstehen (Art. 665 N.2). Trotz Sinken der Einstandspreise kann daher zu den Anschaffungspreisen bilanziert werden, solange beim Verkauf nicht mit einem Verlust zu rechnen ist ... Entscheidend ist der Preisstand am Ende des Geschäftsjahres. Die unpräzise Fassung des Art. 666, Abs. 2 kann keinen anderen Sinn haben als die eindeutige Bestimmung in Art. 960, Abs. 2." Nicht einverstanden bin ich mit Bürgi, dass in OR 665 Veräusserungspreise gemeint sind. Richtig ist aber der Satz, dass zu den Anschaffungspreisen (resp. Herstellkosten) bilanziert werden kann, solange beim Ver-

---

265) Bürgi W., a.a.O., S. 76.

kauf nicht mit einem Verlust zu rechnen ist. Bei der Berechnung des erwarteten Verlustes müssen neben den Preisen die noch anfallenden Kosten mitberücksichtigt werden. Dieser Gedanke ist bei Funk[266] enthalten, wenn er schreibt: "Der Selbstkostenpreis muss aber mindestens noch eine Marge zur Deckung der Verkaufsspesen offen lassen." Diese Forderung geht aber nicht aus OR 665 hervor. Der Hinweis Bürgis auf OR 960, Abs. 2 führt uns aber zur richtigen Lösung. Die aktienrechtlichen Bewertungsvorschriften haben den Fall sinkender Verkaufspreise nicht vorgesehen. Folglich gelangen gemäss OR 662, Abs. 2 die Vorschriften des Titels über die kaufmännische Buchführung zur Anwendung. OR 960, Abs. 2 schreibt vor, dass alle Aktiven höchstens nach dem Werte anzusetzen sind, "der ihnen im Zeitpunkt, auf welchen die Bilanz errichtet wird, für das Geschäft zukommt". Massgebend ist also der sogenannte G e s c h ä f t s w e r t . Guhl[267] umschreibt diesen folgendermassen: "In diese Betriebsbilanzen ist grundsätzlich der subjektive Geschäftswert - unter dem Gesichtspunkt des fortdauernden Betriebes - einzusetzen. Dieser Geschäftswert ist vorsichtig, nach allgemein anerkannten kaufmännischen Grundsätzen (OR 959) zu ermitteln und sollte den Betrag nicht überschreiten, der bei einer Veräusserung des Geschäftes mit Aktiven und Passiven oder bei der Uebernahme des Geschäftes durch einen Teilhaber der Gesellschaft erzielt würde (OR 960, 2)." Es handelt sich also um einen "subjektiven", "individuellen" Wert. His[268] führt dazu aus: "Der sogenannte Geschäftswert ist somit derjenige Wert eines Vermögensaktivums, der nicht nach einem bloss allgemeinen, schematischen

---

266) Funk F., a.a.O., S. 271.

267) Guhl Th., Das Schweizerische Obligationenrecht, 6. Aufl., Zürich 1972, S. 791.

268) His Ed., a.a.O., S. 415.

Grundsatz (wie z.B. dem Ankaufswert einer Ware), gefunden wird, sondern der in feinerer Individualisierung abstellt auf die besonderen, sachlich gerechtfertigten Erwägungen des einzelnen Wirtschaftssubjekts (Geschäfts) ... Der sogenannte Geschäftswert wird ferner bestimmt nach dem Gesichtspunkt der erfolgreichen Fortführung des Geschäftes." Unter dem Geschäftswert kann aber nicht ein Veräusserungswert[269], sondern ein aus dem Veräusserungswert abgeleiteter Wert verstanden werden. Ein Teilhaber der Gesellschaft wäre nicht bereit, das Warenlager inkl. Halbfabrikate zu Verkaufspreisen zu übernehmen, sondern höchstens zu den Verkaufspreisen, abzüglich der Kosten, die für ihn bis zu Verkauf der betreffenden Waren noch anfallen werden. Dieser Gedanke ist bei Beeler[270] enthalten, wenn er schreibt: "Die so ermittelten Gestehungskosten sind dann unter Berücksichtigung der noch weiter entstehenden Kosten in ein vernünftiges Verhältnis zu den Selbstkosten des Fertigfabrikates zu bringen". Sind durch die gesunkenen Verkaufspreise die Selbstkosten der betreffenden Waren nicht mehr gedeckt (oder ist im Fall einer Teilkostenrechnung kein ausreicher Deckungsbeitrag an die Fixkosten mehr sichergestellt), so ist der Geschäftswert dieser Waren gesunken. Die Waren sind nur noch so viel wert, als dem Geschäft verbleibt, nachdem es sämtliche Kosten, die in der kommenden Rechnungsperiode den betreffenden Waren noch angerechnet werden müssen, vom Verkaufspreis abgezogen hat. Ist dieser Restbetrag niedriger als die Anschaffungs- oder Herstellkosten (resp. variablen Kosten im Falle einer Teilkostenrechnung), so muss die Unternehmung die Waren entweder entsprechend abschreiben oder eine Rückstellung bilden.

---

269) Beeler G., a.a.O., S. 76.

270) Beeler G., a.a.O., S. 78.

S i n k e n d i e E i n k a u f s - u n d V e r k a u f s - p r e i s e , so muss unternehmungswirtschaftlich nur der Verlust beachtet werden, der aus den sinkenden Verkaufspreisen entsteht. Handelsrechtlich sind die Warenlager zu den tieferen Wiederbeschaffungspreisen zu bilanzieren. Auch Verlustrisiken aus gesunkenen Verkaufspreisen sind zu berücksichtigen. Das Handelsrecht macht somit keinen Unterschied zwischen normalen Lagerbeständen und Ueberlagern. Das ganze Lager ist zu den Wiederbeschaffungspreisen zu bilanzieren. Sind die erwarteten Wiederbeschaffungskosten aber tiefer als die Tagesbeschaffungskosten, so wird unternehmungswirtschaftlich gefordert, dass die Ueberlager zu diesen bilanziert werden. Handelsrechtlich kann in diesem Fall eine Rückstellung gemacht werden. (Was die Bilanzierung zu Einkaufspreisen, die Teilwertbilanzierung, die Bewertung mit Standardkosten und mit Hilfe der retrograden Kalkulation betrifft, kann auf ihre unternehmungswirtschaftliche Würdigung verwiesen werden. Auch diese Wertansätze können höchstens dann Anwendung finden, wenn sie unter dem handelsrechtlichen Höchstansatz der Tagesbeschaffungskosten liegen.)

Bei der B e w e r t u n g g l e i c h a r t i g e r G ü t e r kommen handelsrechtlich nur die Methoden in Frage, bei denen die Wertansätze nicht über den Tagesbeschaffungspreisen liegen. Aus diesem Grund fallen bei sinkenden Preisen die Durchschnittsmethoden und die Lifo-Methode weg. Es bleiben noch die Fifo- und Hifo-Methode, die sich bei sinkenden Preisen decken. Auch wenn sie sich unternehmungswirtschaftlich als geeignet erwiesen haben, sind sie handelsrechtlich nicht immer zulässig. Die Fifo- und Hifo-Methode ist nur dann handelsrechtskonform, wenn die Einkaufspreise zwischen dem letzten Einkaufsdatum und dem Bilanzstichtag nicht noch weiter gesunken sind. Sind die Preise seit der letzten Sendung konstant geblieben, kommt als weitere Bedingung dazu, dass der Lagerbestand nicht grösser ist als die zuletzt gekaufte Menge. Sind diese Bedingungen nicht erfüllt, so müssen die gleichartigen

Vorratsgüter einheitlich mit dem Tagesbeschaffungspreis bewertet werden. Es muss noch einmal betont werden, dass dieser Bilanzansatz unternehmungswirtschaftlich zu tief ist.

In unserem Zahlenbeispiel sieht der oben beschriebene Tatbestand folgendermassen aus:

1.1.1976	50 Stück	à	Fr. 20.--	Fr. 1'000.--
1.5.1976	20 Stück	à	Fr. 18.--	Fr. 360.--
1.9.1976	30 Stück	à	Fr. 15.--	Fr. 450.--

Fall I : Endbestand 40 Stück, Tagesbeschaffungspreis Fr. 15.--
Fall II : Endbestand 20 Stück, Tagesbeschaffungspreis Fr. 15.--
Fall III: Endbestand 20 Stück, Tagesbeschaffungspreis Fr. 14.--

Im Fall I beträgt der handelsrechtliche Bilanzansatz 40 Stück à Fr. 15.-- = Fr. 600.--. Er ist tiefer als nach der Fifo-Methode, weil der Endbestand höher ist als die Einkaufsmenge vom 1.9.1976.

Im Fall II sind die Fifo- und Hifo-Methode handelsrechtskonform. Der Bilanzansatz beträgt Fr. 300.--.

Im Fall III schreibt das Handelsrecht vor, dass auf den Tagesbeschaffungswert von Fr. 14.-- hinunterzugehen ist. Der Bilanzansatz beträgt Fr. 280.--, während er unternehmungswirtschaftlich auf Fr. 300.-- belassen werden könnte.

333. Bewertung steuerwirtschaftlich

333.1. Sinkende Einkaufspreise und gleichbleibende Verkaufspreise

Wie gewohnt kommen wir zum steuerwirtschaftlich richtigen Wertansatz, indem wir vom unternehmungswirtschaftlichen Wert ausgehen und diesen - wenn nötig - den handelsrechtlichen Vorschriften anpassen. Für den Fall sinkender Einkaufspreise und gleichbleibender Verkaufspreise bedeutet das, dass nicht der unternehmungswirtschaftliche, sondern der handelsrechtliche Ansatz Anwendung findet. Als steuerwirtschaftlicher Wert gilt also der Tagesbeschaffungspreis am Bilanzstichtag[271].

Einzig im Fall zu hoher Lager, wenn die erwarteten Wiederbeschaffungspreise tiefer sind als die Preise am Bilanzstichtag, ist der unternehmungswirtschaftliche Wertansatz tiefer als der handelsrechtlich notwendige. Auch steuerwirtschaftlich ist zum tieferen Ansatz zu bilanzieren, denn der Wert ist handelsrechtskonform und führt zum unternehmungswirtschaftlich und so auch steuerwirtschaftlich richtigen Gewinn, indem erwartete Verluste periodengerecht verbucht werden.

333.2. Gleichbleibende Einkaufspreise und sinkende Verkaufspreise

Der Fall gleichbleibender Einkaufspreise und sinkender Verkaufspreise bietet steuerwirtschaftlich keine Probleme. Sowohl unternehmungswirtschaftlich wie auch handelsrechtlich müssen die durch die sinkenden Verkaufspreise erwarteten Verluste berücksichtigt werden, indem der Geschäftswert für die Bewertung heran-

---

271) Känzig E., Einzelbewertung, a.a.O., S. 391.

gezogen wird. Folglich ist auch der steuerwirtschaftliche Wertansatz gleich hoch.

333.3. Sinkende Einkaufspreise und sinkende Verkaufspreise

Während unternehmungswirtschaftlich in diesem Fall - die Ueberlager ausgenommen - nur die Verluste aus den sinkenden Verkaufspreisen Beachtung finden, muss handelsrechtlich zu den tieferen Wiederbeschaffungspreisen bilanziert werden. Ist der aus dem Geschäftswert abgeleitete Bilanzansatz tiefer als der Wiederbeschaffungspreis, so muss zu diesem tieferen Wert bilanziert werden. Steuerwirtschaftlich muss den handelsrechtlichen Bewertungsregeln gefolgt werden.

333.4. Steuerwirtschaftliche Würdigung des Teilwertes

Bei der unternehmungswirtschaftlichen Würdigung des Teilwertes[272] haben wir gesehen, dass nach verschiedenen Autoren im Teilwert die Einkaufs- wie die Verkaufspreise beachtet werden müssen. Für Bühler-Scherpf[273] ist das Sinken der Einkaufspreise eine grundsätzliche Voraussetzung für eine Teilwertabschreibung. Vom unternehmungswirtschaftlichen Standpunkt aus kann diese Auffassung nicht geteilt werden. Versteht man aber den Teilwert im Sinn von Bühler-Scherpf einzig als steuerwirtschaftlichen Wert, so führt er zum richtigen Bilanzansatz, denn er erfüllt sowohl die unternehmungswirtschaftliche Forderung nach Beachtung aller erwarteten Verluste als auch die handelsrechtliche Forderung nach Beachtung der Einkaufspreise.

---

272) Vergleiche S. 162 f.

273) Bühler-Scherpf, a.a.O., S. 475.

333.5. Steuerwirtschaftliche Bewertung gleichartiger Güter

Alle Bewertungsmethoden, die gegen das zwingende Handelsrecht verstossen, kommen auch steuerwirtschaftlich nicht in Frage. Als mögliche Wertansätze verbleiben einzig die Fifo- und Hifo-Methoden und die Bewertung zum Tagesbeschaffungspreis. Die unternehmungswirtschaftlich richtige Fifo- und Hifo-Methode kann dann angewendet werden, wenn sie handelsrechtskonform ist, d.h. wenn die Preise der zuletzt gekauften Güter nicht höher sind als die Preise am Bilanzstichtag, und wenn der Lagerbestand nicht grösser ist als die letzte Einkaufsmenge. Sind diese Bedingungen nicht erfüllt, muss steuerwirtschaftlich auf die Tagesbeschaffungspreise am Bilanzstichtag hinuntergegangen werden.

34. BEWERTUNG BEI STEIGENDEN PREISEN

341. Bewertung unternehmungswirtschaftlich

341.1. Einleitung

Auf den ersten Blick erwartet man bei steigenden Preisen keine Bewertungsprobleme. Der Wert des Warenlagers nimmt bei steigenden Preisen zu. Wegen dem unbestrittenen Realisationsprinzip darf aber die Wertsteigerung in der Bilanz nicht ausgewiesen werden. Folglich werden die Lager zu den Anschaffungskosten bilanziert. Das Problem der Bewertung bei steigenden Preisen besteht jedoch in der Tatsache, dass Scheingewinne entstehen können, die auf die Dauer die Substanz der Unternehmung gefährden. Das Kapitel über die Bewertung bei steigenden Preisen hat sich also weitgehend mit dem Problem der S u b s t a n z e r h a l t u n g zu befassen.

Wenn in diesem Kapitel von Anschaffungs- und Herstellkosten oder von den variablen Kosten die Rede ist, so gelten vollumfänglich die Ausführungen, die im Kapitel über die Bewertung bei gleichbleibenden Preisen gemacht wurden. Für die Wahl der Bewertungs-

methode ist es sowohl bei steigenden wie auch bei sinkenden Preisen gleichgültig, ob Fixkosten aktiviert werden oder nicht. Diese Feststellung gilt nur für die Bewertungsmethoden und nicht für die schlussendliche Höhe des Warenwertes.

Die folgenden Ausführungen gelten unter der Voraussetzung einer ausreichenden Marktpreisspanne. Wird durch einen Anstieg der Einkaufspreise oder Herstellkosten ein Verlust erwartet, so muss dieser in der Bilanz berücksichtigt werden. Da es gleichgültig ist, ob der Verlust durch einen Anstieg der Einkaufspreise oder durch eine Senkung der Verkaufspreise entstanden ist, kann für den Fall einer nicht ausreichenden Marktpreisspanne auf das Kapitel der Bewertung bei fallenden Preisen verwiesen werden.

341.2. Steigende Verkaufspreise

Bei steigenden Verkaufspreisen steigt der Wert der Vorräte. Wie wir früher gesehen haben, ist der Wert der Vorräte gleich ihrem potentiellen Erfolg. Sind die Verkaufspreise gestiegen, ist ihr potentieller Erfolg folglich grösser geworden. Diese Wertsteigerung darf aber in der Bilanz nicht in Erscheinung treten, da sie noch nicht realisiert ist. Gemäss Realisationsprinzip kann der Gewinn, der aus den höheren Preisen entstanden ist, erst ausgewiesen werden, wenn die betreffenden Waren verkauft sind. Als unternehmungswirtschaftlicher Bilanzsatz gelten bei steigenden Verkaufspreisen die Anschaffungs- und Herstellkosten oder die variablen Kosten.

341.3. Steigende Einkaufspreise

Länger als die steigenden Verkaufspreise werden uns die steigenden Einkaufspreise beschäftigen. Betrachten wir nur die sich am Lager befindlichen Waren, so haben die steigenden Einkaufspreise keinen Einfluss auf deren Wert - vorausgesetzt, dass die Verkaufspreise

gleichgeblieben sind. Wie wir schon bei den fallenden Preisen gesehen haben, wird durch die Tatsache, dass die Waren zur Weiterveräusserung bestimmt sind, ihr Wert vom Verkaufsmarkt her bestimmt. Daraus ist zu schliessen, dass die Vorräte auch bei steigenden Einkaufspreisen mit ihren Anschaffungs- und Herstellkosten oder den variablen Kosten zu bilanzieren sind.

Der so berechnete Unternehmungserfolg vermag aber das neben der Gewinnerzielung oberste Ziel - die langfristige Erhaltung der Unternehmung - nicht zu sichern, denn die Substanz ist durch den ausgewiesenen Gewinn gefährdet. Im folgenden soll dargestellt werden, in welcher Art und Weise die Unternehmungssubstanz gefährdet ist, und mit welchen Bewertungsmethoden dieser Gefahr begegnet werden kann.

341.4. Problem der langfristigen Erhaltung der Unternehmung bei steigenden Einkaufspreisen

341.41. Ziel der langfristigen Erhaltung der Unternehmung

Oberstes Ziel der Unternehmung ist die Gewinnerzielung unter Sicherung ihrer langfristigen Erhaltung[274]. Diese beiden Ziele stehen in einer gegenseitigen Wechselwirkung. Ohne Gewinn kann die Unternehmung auf die Dauer nicht existieren, und ohne die Sicherung ihrer Existenz kann sie auf die Dauer keinen Gewinn erzielen. Wohl ist das Ziel der Unternehmungserhaltung im Gewinnstreben enthalten[275]. Sobald ein Gewinn erwirtschaftet wurde, ist der Fortbestand der Unternehmung zunächst gesichert. Tatsäch-

---

274) Vergleiche dazu S. 16 ff.

275) Engels W./Müller H., Substanzerhaltung: eine betriebswirtschaftliche Konsumtheorie, in ZfhF, 1970, S. 352.

lich stellt sich das Problem der Erhaltung der Unternehmung erst bei der Verwendung des Erfolges. Nun ist aber die Unternehmung in der Verwendung des Gewinnes nicht frei, wie dies manchmal behauptet wird[276]. Ein Teil des ausgewiesenen Jahreserfolges muss in Form von Steuern dem Staat abgeliefert werden. Der verbleibende Gewinn ist der Gefahr ausgesetzt, vollständig von den Aktionären beansprucht zu werden. Es besteht also die Tendenz, dass der ausgewiesene Gewinn der Unternehmung entzogen wird. Deshalb muss er grundsätzlich ausschüttungsfähig sein. Ist das nicht der Fall, ist die Zukunft der Unternehmung gefährdet. Aus diesem Grund ist es zweckmässig, die Erhaltung der Unternehmung auf gleiche Stufe mit dem Ziel der Gewinnerzielung zu stellen, kann doch erst dann von einem Gewinn gesprochen werden, wenn die Existenz der Unternehmung gesichert ist.

Für die Erreichung des Zieles der Gewinnerzielung spielt das Rechnungswesen nur eine passive Rolle, indem es eine Rechenschaftsablegung über die Vergangenheit ist und Entscheidgrundlagen für die Zukunft zur Verfügung stellt. Daneben ist das Rechnungswesen so zu gestalten, dass es der Sicherung der langfristigen Erhaltung der Unternehmung dienstbar gemacht wird, indem der ausschüttungsfähige Unternehmungsgewinn in einer diesem Ziel gerecht werdenden Weise berechnet wird. Natürlich hängt die Erhaltung der Unternehmung daneben noch von unzähligen anderen Faktoren ab.

---

276) Laubisch P., Gewinn und Verlust als Begriffe und Grössen in betriebswirtschaftlicher Sicht, Berlin 1966, S. 30.

341.42. Kapitalerhaltung

Unter Kapitalerhaltung kann einmal die n o m i n e l l e K a p i t a l e r h a l t u n g verstanden werden. Hax[277] definiert sie als die "Erhaltung eines geldziffernmässig bestimmten Ursprungskapitals in Einheiten einer effektiven Währung, ohne Rücksicht auf deren Kaufkraftänderungen". Die nominelle Erhaltung des Kapitals ist solange gewährleistet, als die Unternehmung keinen Verlust erlitten hat und keine höheren Gewinnausschüttungen erfolgt sind, als der positiven Differenz zwischen End- und Anfangskapital entsprechen[278]. Die Verhinderung von Verlusten ist Aufgabe der Geschäftsführung. Die Unternehmungsrechnung muss jedoch so gestaltet sein, dass kein Gewinn ausgewiesen wird, der nicht effektiv erzielt worden ist.

Die nominelle Kapitalerhaltung ist ein Ziel, das in jedem Fall, bei steigenden und bei fallenden Preisen, verfolgt werden muss. Einmal haben die Gläubiger ein Interesse daran, dass die Haftungssumme für ihre Guthaben bestehen bleibt. Aber auch die Eigentümer der Unternehmung erwarten, dass ihr investiertes Kapital erhalten bleibt.

Problematisch ist die nominelle Kapitalerhaltung höchstens bei sinkenden Preisen. Durch unsere Bewertungsregeln ist sie aber bei sinkenden Preisen gesichert. Bei gleichbleibenden und steigenden Preisen stellt sich das Problem der nominellen Kapitalerhaltung nicht. Wir haben uns im weiteren damit nicht mehr zu befassen.

---

277) Hax K., Substanzerhaltung, a.a.O., S. 17.

278) Schnettler A., Ziele und Grenzen der betrieblichen Werterhaltung, in ZfhF, 1955, S. 522.

Weiter als die nominelle geht die r e a l e K a p i t a l - e r h a l t u n g . Hax[279] versteht darunter die "Erhaltung eines geldziffernmässig bestimmten Ursprungskapitals in Einheiten gleicher Kaufkraft". Aus der Definition ist ersichtlich, dass die reale Kapitalerhaltung bei einem allgemeinen Kaufkraftsschwund aktuell wird. Bei Inflationsraten, wie wir sie in letzter Zeit vorfanden, reicht die nominelle Kapitalerhaltung zur langfristigen Sicherung der Unternehmung nicht mehr aus. Wohl bleibt das Kapital geldziffernmässig erhalten, doch ist der Wert dieser Geldsumme gesunken. Es kann damit nicht mehr die gleiche Menge an Gütern gekauft werden. Unter dem Gesichtspunkt der realen Kapitalerhaltung kann erst von einem Gewinn gesprochen werden, wenn das Kapital kaufkraftmässig erhalten bleibt.

Die reale Kapitalerhaltung ist nicht ein spezifisches Problem der Warenlagerbewertung, denn es geht nicht darum, eine bestimmte Gütermenge (z.B. das Warenlager) zu erhalten, sondern darum, eine bestimmte Geldmenge für die Unternehmung sicherzustellen[280]. Ich verzichte deshalb auf die Darstellung der Rechnungsmethoden, die sich für die Erhaltung des realen Kapitals anbieten. Es sei nur kurz darauf hingewiesen, dass der Gefahr von Schwankungen der Kaufkraft des Unternehmungskapitals damit begegnet werden kann, indem ein Index in die Rechnung eingebaut wird[281]. Als Index kommt z.B. der Konsumentenpreis- oder der Grosshandelspreisindex in Frage. Da es sich dabei um allgemeine Indices handelt, kann eine solche Rechnung nie genau sein, denn es wird auf die spezi-

---

279) Hax K., a.a.O., S. 17.

280) Hax K., Substanzerhaltung, a.a.O., S. 275.

281) Brunner J., Geldwertschwankungen in Erfolgsrechnung und Bilanz. Neue amerikanische Praxis und Lehre, Zürich 1962, S. 44.

fische Bedarfsstruktur der Unternehmung nicht Rücksicht genommen[282]. Sollen nicht allgemeine Preisänderungen, sondern Preisänderungen bestimmter Gütergruppen berücksichtigt werden, muss die Unternehmung zum Mittel der Substanzrechnung greifen.

341.43. Substanzerhaltung

Mit der Substanzerhaltung begeben wir uns weg von der Geldrechnung in den Bereich der Güterrechnung. Dabei stellt sich das Problem der Substanzerhaltung sowohl beim Anlage- wie beim Umlaufvermögen, doch tritt es bei den Vorräten wegen der raschen Umschlagsgeschwindigkeit viel offensichtlicher in Erscheinung[283].

Unter Substanzerhaltung ist die "Erhaltung der ursprünglichen, mengenmässig bestimmten Produktionskapazität"[284] zu verstehen. Es ist Aufgabe der Unternehmungsrechnung, den Gewinn so zu berechnen, dass die Unternehmung nach wie vor in der Lage ist, die gleiche Leistung zu erbringen wie in der vergangenen Periode. Dazu ist es notwendig, dass - bevor ein Gewinn ausgewiesen wird - die Ersetzung der verbrauchten, für die Leistungserstellung notwendigen Güter sichergestellt ist. Bei steigenden Preisen ist diese Leistungssubstanz nicht automatisch sichergestellt. Daneben kann die Substanz auch dadurch bedroht werden, dass die Unternehmung wegen technischen Aenderungen oder Absatzverschiebungen sich andere, teurere Güter beschaffen muss. In beiden Fällen muss für die Wiederbeschaffung oder Ersatzbeschaffung der verkauften Güter mehr ausgelegt werden. Deshalb muss neben den ursprünglichen Anschaffungskosten der verkauften Güter noch ein Teil des Ver-

---

282) Hax K., Substanzerhaltung, a.a.O., S. 270.

283) Hax K., Das Problem der Substanzerhaltung beim Vorratsvermögen, in ZfhF, 1955, S. 531.

284) Hax K., Substanzerhaltung, a.a.O., S. 14.

kaufsgewinnes für die Wiederbeschaffung verwendet werden. Bei diesem Teil des Gewinnes handelt es sich um einen Scheingewinn. Als Scheingewinn ist dabei die Differenz zwischen Wiederbeschaffungskosten und Anschaffungskosten zu verstehen[285]. Dem Scheingewinn fehlt die Eigenschaft der freien Verfügbarkeit, denn er muss - falls die Substanz erhalten werden soll - reinvestiert werden.

Da die Unternehmung auf die Dauer angelegt ist, besteht ein ständiger Wechsel zwischen Einkauf und Verkauf. Sie kauft mit ihrem Kapital Waren ein und verkauft sie nach dem Durchlaufen des Produktionsprozesses weiter. Mit dem Verkaufserlös muss sie vor jeder Gewinnausschüttung die verkauften Waren wiederbeschaffen. Diese Wiederbeschaffung ist Voraussetzung, dass die Unternehmung weiter produzieren und dann erneut verkaufen kann. Bei steigenden Preisen braucht sie immer mehr Mittel, um den Leistungserstellungsprozess im gleichen Umfang aufrechtzuerhalten. Es ist Aufgabe der Substanzrechnung, der Unternehmung diese Mittel zu erhalte Die Aufgabe wird dadurch erfüllt, dass der Ausweis von Scheingewinnen verhindert wird. Zu diesem Zweck wird den Verkaufserlösen der Warenaufwand zu Wiederbeschaffungskosten gegenübergestellt. Dadurch bleibt der Scheingewinn (= Differenz zwischen Wiederbeschaffungskosten und Anschaffungskosten) als Reserve in der Unternehmung erhalten. Die Substanzerhaltung ist also ein Problem der Aufwandbewertung[286]. Bei sinkenden Preisen ist für die Wiederbeschaffung nicht mehr so viel Kapital notwendig. Trotzdem dürfen wegen der nominellen Kapitalerhaltung die nicht mehr benötigten

---

285) Feuerbaum E., Notwendigkeit und Methoden der Substanzrechnung, in ZfhF, 1967, S. 177.

286) Hax K., Substanzerhaltung, a.a.O., S. 20.

287) Schmidlin L., a.a.O., S. 172.

Mittel nicht ausgeschüttet werden[287]. Hax[288] spricht in diesem Zusammenhang vom Prinzip des doppelten Minimums: "Gewinn wird erst dann ausgewiesen, wenn zum mindesten sowohl das ursprüngliche Nominalkapital als auch die ursprüngliche Gütermenge reproduziert sind; massgebend für die Ermittlung des auszuweisenden Gewinnes ist jeweils der höhere der beiden Beträge".

Es ist nützlich, sich das Problem der Substanzerhaltung mit Hilfe eines einfachen Zahlenbeispieles zu vergegenwärtigen. Eine Bijouterie hat 10 Uhren einer bestimmten Sorte am Lager. Der Anschaffungswert beträgt Fr. 6'000.--. Der Geschäftsinhaber verkauft die Uhren zu Fr. 10'000.--. Der Bruttoertrag beträgt also Fr. 4'000.--. Nach Abzug der Gemeinkosten bleiben der Unternehmung als Gewinn aus den 10 Uhren noch Fr. 2'000.--. Es handelt sich dabei um einen realisierten Gewinn. Das Geschäft soll weitergeführt werden. Deshalb müssen, um die Kundenwünsche in gleicher Weise zu befriedigen, die verkauften Uhren ersetzt werden. Unterdessen sind die Anschaffungskosten wegen der starken Goldpreiserhöhung auf Fr. 7'000.-- gestiegen. Die Unternehmung braucht für den Einkauf der neuen Uhren neben den im Verkaufserlös enthaltenen Anschaffungskosten von Fr. 6'000.-- noch Fr. 1'000.-- des realisierten Gewinnes. Die Hälfte des realisierten Gewinnes ist also ein Scheingewinn, da er nicht frei verfügbar ist, solange für die Unternehmung ein wirtschaftlicher Zwang zur Wiederbeschaffung der verkauften Güter besteht. Wird der Scheingewinn trotzdem ausgeschüttet, so kann mit dem verbleibenden Geld nur noch ein kleineres Warenlager beschafft werden. Die Substanz der Unternehmung ist geschrumpft.

---

287) Schmidlin L., a.a.O., S. 172.
288) Hax K., Das Problem, a.a.O., S. 535.

Es kommt oft vor, dass als Ersatz für die verkauften Güter nicht mehr die gleichen Waren eingekauft werden. Um bei unserem Zahlenbeispiel zu bleiben, ist es denkbar, dass die Bijouterie anstelle der 10 verkauften Uhren 10 neue Modelle kauft, die z.B. im Gegensatz zu den alten noch zusätzlich wasserdicht sind. Wegen dieser technischen Neuerung und dem höheren Goldpreis kostet die Ersatzbeschaffung Fr. 8'000.--. Es stellt sich hier die äusserst schwierige Frage, ob durch die Anschaffung der 10 technisch besseren Uhren nur die Substanz der Unternehmung erhalten oder ob sie vergrössert wurde? Sind Fr. 1'000.-- oder der ganze Gewinn von Fr. 2'000.-- Scheingewinn? Ist das Warenlager vollständig mit dem Verkaufserlös zu finanzieren, oder muss das Kapital vergrössert werden?

Hax[289] unterscheidet drei Gründe, nach denen die Unternehmung die Wiederbeschaffung der verkauften Güter ändert: "1. Vorübergehende Aenderungen infolge von Aenderungen der Preisrelation oder von Versorgungsschwierigkeiten oder von modisch bedingten Aenderungen im Absatzmarkte. 2. Allmähliche strukturelle Wandlungen als Folge einer stetigen qualitativen Verbesserung der Werkstoffe und der Betriebsmittel. 3. Strukturelle Wandlungen durch Artänderungen der Werkstoffe oder durch eine grundsätzliche Aenderung des Produktionsverfahrens und die damit verbundene Artänderung der Betriebsmittel". Gemeinsam ist allen drei Gründen, dass die Unternehmung wirtschaftlich gezwungen ist, ihren Wareneinkauf diesen Aenderungen anzupassen. Das hat zur Folge, dass sich das alte Warenlager mit dem wiederbeschafften nur noch schlecht vergleichen lässt. Es fehlt der gemeinsame Masstab. Es kann nicht ermittelt werden, ob und in welchem Ausmass Preisänderungen auf die Teuerung oder auf Qualitätsverbesserungen zurück-

---

289) Hax K., Substanzerhaltung, a.a.O., S. 47.

zuführen sind. Deshalb kann die Frage, ob es sich um eine Substanzerhaltung oder um eine Substanzvergrösserung handelt, nur schwer beantwortet werden. Eine exakte Substanzrechnung ist nicht möglich. Genausowenig kann die Frage exakt beantwortet werden, ob unter Substanzerhaltung die Erhaltung einer bestimmten unveränderlichen oder einer den technischen Aenderungen oder dem wirtschaftlichen Wachstum angepassten Substanz zu verstehen ist. Der Begriff der Substanz wird relativiert. Je nach der Bezugsgrösse muss die Substanzrechnung unterschiedlichen Anforderungen genügen. Es können im wesentlichen die folgenden Stufen der Substanzerhaltung unterschieden werden:

1. Reproduktive Substanzerhaltung,
2. Einbetrieblich leistungsmässige Substanzerhaltung,
3. Zwischenbetrieblich leistungsmässige Substanzerhaltung[290].

Zuerst betrachten wir die r e p r o d u k t i v e S u b s t a n z e r h a l t u n g . Es handelt sich dabei um die einfachste Form der Substanzerhaltung. Die Substanz bezieht sich auf einen art- und mengenmässig gleichbleibenden Bestand an Produktionsfaktoren. Die reproduktive Substanzerhaltung ist dann gesichert, wenn die Unternehmung bei steigenden Preisen die verbrauchten Produktionsfaktoren in gleicher Qualität und Menge mit eigenen Mitteln zu ersetzen in der Lage ist. Es ist die unterste Stufe der Substanzrechnung. Sie vermag die langfristige Erhaltung der Unternehmung nur in Ausnahmefällen sicherzustellen, nämlich nur dann, wenn immer die gleichen Waren eingekauft werden. Dies ist aber in der Regel nur über kürzere Zeiträume hin der Fall.

---

290) Schnettler A., a.a.O., S. 523.

Die einbetrieblich leistungsmässige Substanzerhaltung bezieht sich nicht mehr auf den Bestand an Produktionsfaktoren, sondern auf die Leistung der Unternehmung. Die einbetrieblich leistungsmässige Substanzerhaltung ist dann gesichert, wenn die Unternehmung die verbrauchten Produktionsfaktoren in der Art und Weise mit eigenen Mitteln zu ersetzen in der Lage ist, dass sie die gleiche Marktleistung erbringen kann.

Das Problem der leistungsmässigen Substanzerhaltung besteht darin, dass die bisherigen und die neuen Leistungen oft gar nicht miteinander verglichen werden können. Beim oben erwähnten Beispiel der Bijouterie stellt sich die Frage, ob es sich beim Verkauf von zehn wasserdichten Uhren um die gleiche Leistung handelt wie beim Verkauf von zehn Uhren, die nicht wasserdicht sind. Oder entsprechen zehn nicht wasserdichte Uhren neun wasserdichten? Das Beispiel zeigt, dass sich die Frage nicht endgültig beantworten lässt. Die Unternehmung ist bei der leistungsmässigen Substanzerhaltung auf Schätzungen angewiesen.

Die zwischenbetrieblich leistungsmässige Substanzerhaltung kann noch weiter unterteilt werden. Die Leistung kann ins Verhältnis zur Gesamtleistung der Branche oder zur Leistung der ganzen Wirtschaft gesetzt werden. Die zwischenbetrieblich leistungsmässige Substanzerhaltung ist dann gesichert, wenn es der Unternehmung mit eigenen Mitteln möglich ist, ihre Leistung im stets gleichen Verhältnis zur Branchenleistung oder zur gesamtwirtschaftlichen Produktion aufrechtzuerhalten.

Die Notwendigkeit der zwischenbetrieblich leistungsmässigen Substanzerhaltung wird damit begründet, dass die langfristige Erhaltung der betrieblichen Leistungsfähigkeit nur dann gesichert ist, wenn die Unternehmung am Wachstum der Branche oder der Gesamt-

wirtschaft teilhat[291] (nach dem Motto, Stillstand bedeutet Rückschritt). Dieses Wachstum bedeutet, dass die Substanz absolut gesehen zunehmen muss, und dass die Zunahme durch zurückbehaltene Gewinne zu finanzieren ist. Huch[292] dehnt den Begriff des Scheingewinnes auch auf den Teil des Erlöses aus, der das Unternehmungswachstum sichern soll. Nur der restliche Teil, der sogenannte oekonomische Gewinn ist nach ihm ausschüttungsfähig.

Wenn es schon bei einem Betrieb schwierig ist, die reale Leistung zu messen, ist dieses Problem bei einer ganzen Branche oder der Gesamtwirtschaft noch viel grösser. Auch hier ist man weitgehend auf Schätzungen angewiesen.

Es stellt sich nun die Frage, welches für die Berechnung des Unternehmungsgewinnes die massgebende Form der Substanzerhaltung ist. Ein effektiver Gewinn ist erst erzielt, wenn die langfristige Erhaltung der Unternehmung sichergestellt ist. Die Unternehmungserhaltung ist gewährleistet, wenn die Substanz erhalten ist. Dabei ist die reproduktive Substanzerhaltung nicht ausreichend, denn sie nimmt auf technische und andere Entwicklungen keine Rücksicht. Ein Kleidergeschäft z.B. käme nie in die Lage, eine Substanzrechnung zu erstellen, da es nie genau die gleichen Kleider wiederbeschafft. Wegen den Modeströmungen ist der Wechsel sehr gross. Wesentlich für die Erhaltung der Unternehmung ist,nicht der Bestand an Produktionsfaktoren, sondern die Leistung, die sie mit ihnen erbringen kann. Deshalb ist für die Gewinnberechnung die l e i s t u n g s m ä s s i g e S u b s t a n z e r h a l t u n g entscheidend.

---

291) Huch B., Zum Gewinn als Steuerbemessungsgrundlage bei der Erhaltung der entwicklungsadäquaten Ertragskraft wachsender Unternehmen, in ZfB. 1972, S. 242.

292) Huch B., a.a.O., S. 237 f.

Dabei muss die Schwierigkeit, die Leistung zu messen, in Kauf genommen werden. Es ist immer noch besser, die Rechnung ist ungenau, als dass die Substanz ungenügend oder überhaupt nicht gesichert wird.

Es stellt sich noch die Frage, ob der Unternehmungsgewinn auf Grund der einbetrieblich oder zwischenbetrieblich leistungsmässigen Substanzerhaltung zu berechnen ist? Der Entscheid hängt von der Beantwortung der Frage ab, ob die Unternehmung automatisch am Wachstum partizipieren muss und wenn ja, ob dieses Wachstum mit zurückbehaltenen Gewinnen zu finanzieren ist. Ich bin der Meinung, dass der Entscheid, ob und in welchem Ausmass die Unternehmung wachsen soll, nicht automatisch zu erfolgen hat, sondern, dass die Organe der Unternehmung darüber entscheiden müssen. Das bedeutet, dass ein Gewinn auszuweisen ist, der mindestens die einbetrieblich leistungsmässige Substanz erhält und es anschliessend in der Hand der Organe liegt, ob ein Teil dieses Gewinnes zur Finanzierung des Wachstums reinvestiert, oder ob das notwendige Wachstum mit Fremdkapital sichergestellt werden soll.

Zur Vereinfachung soll in den folgenden Ausführungen unter der Substanzerhaltung immer die einbetrieblich leistungsmässige Substanzerhaltung gemeint sein.

341.5. Bewertung der Warenvorräte unter dem Gesichtspunkt der Substanzerhaltung

341.51. Einfluss der Substanzerhaltung auf den Wert der Vorräte

Das Problem der Substanzerhaltung stellt sich beim Anlage- und Umlaufsvermögen. Da die Aufgabe dieser Arbeit die Bewertung der Warenvorräte ist, soll nur die Substanzerhaltung in Bezug auf diese betrachtet werden.

Es wurde bereits mehrmals festgehalten, dass die sich ändernden Einkaufspreise an und für sich keinen Einfluss auf den Wert der Warenvorräte haben. Dieser wird einzig von der Verkaufsseite her bestimmt. Das Problem der Substanzerhaltung ergibt sich jedoch wegen den steigenden Einkaufspreisen. Dass davon der Wert des Warenlagers betroffen wird, erklärt sich aus der Technik der doppelten Buchhaltung. Auf der einen Seite dient die Einsetzung der Warenbestände in die Bilanz einer Bestandesbewertung. Auf der andern Seite müssen die verbrauchten Waren für die Erfolgsrechnung im Sinne der Substanzerhaltung bewertet werden[293]. Die Bestandesbewertung bietet keine Probleme. Die Warenlager sind mit ihren Anschaffungs- und Herstellkosten oder den variablen Kosten in der Bilanz einzusetzen. Schwieriger ist die Bewertung der verbrauchten Güter, denn durch sie muss die Substanz sichergestellt werden. Die Substanzerhaltung ist sichergestellt, wenn die verbrauchten Güter mit ihren höheren Wiederbeschaffungskosten bewertet werden. Sobald aber in der Erfolgsrechnung höhere Kosten erscheinen als die tatsächlichen Anschaffungs- und Herstellkosten oder variablen Kosten, muss auch in der Bilanz eine Korrektur vorgenommen werden. Diese Anpassung kann auf zwei Arten erfolgen:

1. Korrektur auf dem Warenbestand: dieser wird tiefer als die ursprünglichen Anschaffungs- und Herstellkosten oder variablen Kosten angesetzt.

2. Korrektur durch Bildung eines Passivpostens: es wird eine Reserve gebildet, die den Gewinn schmälert. Der Endeffekt der beiden Methoden ist der gleiche[294].

---

293) Noell H.-J., Probleme der Vorratsbewertung in der Nichteisen-Metallhalbzeugindustrie unter besonderer Berücksichtigung der Preisentwicklung am Kupfermarkt seit 1950, Köln 1961, S. 193.

294) Feuerbaum E., a.a.O., S. 177.

Es muss noch einmal darauf hingewiesen werden, dass die Substanzerhaltung ein Problem der Aufwandbewertung ist[295]. Die verkauften Waren werden im Hinblick auf ihre künftige Ersetzung bewertet. Deswegen, und nicht weil sich der Wert der gelagerten Waren geändert hat, erscheint in der Bilanz ein tieferer Ansatz für die Vorräte.

Im folgenden sollen die verschiedenen Substanzerhaltungsmethoden dargestellt und miteinander verglichen werden. Dabei halte ich mich weitgehend an die Ausführungen von Karl Hax[296].

341.52. Bewertung mit Hilfe von eisernen Beständen und gebundenen Vorräten

Die beiden Begriffe e i s e r n e r B e s t a n d u n d g e b u n d e n e r V o r r a t gehen auf Schmalenbach zurück. Beim eisernen Bestand unterscheidet er zwischen der Bilanz und der Lagerbuchführung[297]. In der Lagerbuchführung hat der eiserne Bestand den Zweck, die rechtzeitige Beschaffung der Waren zu veranlassen, damit Betriebsstörungen wegen fehlenden Produktionsmitteln vermieden werden können. Im Gegensatz zu diesem technischen Begriff, der sich auf die einzelnen Güter bezieht, versteht Schmalenbach unter dem eisernen Bestand im Sinne der Bilanzlehre diejenige Gütermenge der Unternehmung, die zwar dazu bestimmt ist, veräussert zu werden, in ihrer gesamten Höhe aber immer vorhanden sein muss. Der eiserne Bestand hat, obschon er zum Umlaufvermögen gehört, anlageähnlichen Charakter[297]. Diejenigen Waren, die sich

---

295) Hax K., Substanzerhaltung, a.a.O., S. 20.

296) Hax K., Substanzerhaltung, a.a.O., S. 28.

297) Schmalenbach E., Dynamische Bilanz, 11. Aufl. Köln und Opladen 1953, S. 186.

über dem eisernen Bestand am Lager befinden, klassiert Schmalenbach als spekulative Bestände[298]. Sie sind deshalb spekulativ, weil sie nicht aus einer technischen Notwendigkeit heraus gekauft wurden, sondern weil erwartete Wertschwankungen ausgenützt werden sollen[299]. Unter dem gebundenen Vorrat versteht Schmalenbach den Vorjahresendbestand[300]. Im Vergleich zum eisernen Bestand ist der gebundene Vorrat keine feste Grösse. Er ist nicht durch Lagerhaltung und Produktionsgrössen bestimmt und passt sich automatisch jedes Jahr den sich ändernden Gegebenheiten an. Der eiserne Bestand dagegen muss von der Unternehmungsleitung von Zeit zu Zeit angepasst werden.

Für die Substanzrechnung haben nicht nur die steigenden Preise einen Einfluss, sondern auch die Veränderungen der Inventarmengen von einem Jahr zum andern. Das gilt für sämtliche Arten der Substanzrechnung. Deshalb sind für jede Substanzrechnung immer die folgenden drei Fälle zu unterscheiden[301].

Fall I : gleichbleibende Bestände
Fall II : Mehrbestände
Fall III : Minderbestände

Dabei können die Fälle II und III noch danach unterteilt werden, ob der Mehr- resp. Minderbestand dauernder oder nur vorübergehender Natur ist. Eine weitere Differenzierung ergibt sich durch den Einbezug von Saisonschwankungen und Qualitätsänderungen.

---

298) Heinen E., a.a.O., S. 41.
299) Schmalenbach E., Dynamische Bilanz, a.a.O., S. 178.
300) Heinen E., a.a.O., S. 42.
301) Hax K., Substanzerhaltung, a.a.O., S. 121 ff.

Die Techniken der Substanzrechnung lassen sich am besten anhand eines Beispieles erklären. Es erleichtert den Vergleich, wenn für alle Arten der Rechnung die gleichen Zahlen genommen werden. Grundlage soll folgendes Beispiel sein:

1.01.1976	Anfangsbestand	50 Stück	à	Fr. 20.--	Fr. 1'000.--
1.05.1976	Ankauf	20 Stück	à	Fr. 25.--	Fr. 500.--
1.09.1976	Ankauf	30 Stück	à	Fr. 28.--	Fr. 840.--
31.12.1976	Endbestand	Fall I	50 Stück		
		Fall II	70 Stück		
		Fall III	30 Stück		

Im Fall I wurden 50 Stück, im Fall II 30 Stück und im Fall III 70 Stück verkauft. Der eiserne Bestand beträgt 40 Stück und der Festpreis für den eisernen Bestand Fr. 20.--.

Unter dem Gesichtspunkt der n o m i n e l l e n K a p i t a l e r h a l t u n g kommen wir bei einer Durchschnittspreisbewertung zu folgendem Warenaufwand und Warenbestand:

Einkauf 100 Stück Fr. 2'340.--
Durchschnittspreis = Fr. 23.40

Fall I	Warenbestand	50 Stück	à	Fr. 23.40	Fr. 1'170.--
	Warenaufwand	50 Stück	à	Fr. 23.40	Fr. 1'170.--
Fall II	Warenbestand	70 Stück	à	Fr. 23.40	Fr. 1'638.--
	Warenaufwand	30 Stück	à	Fr. 23.40	Fr. 702.--
Fall III	Warenbestand	30 Stück	à	Fr. 23.40	Fr. 702.--
	Warenaufwand	70 Stück	à	Fr. 23.40	Fr. 1'638.--

Als nächstes sollen Warenaufwand und -bestand mit Hilfe des e i s e r n e n B e s t a n d e s berechnet werden. Dabei ist der eiserne Bestand mit dem Festpreis von Fr. 20.-- zu bewerten

und die Mehr- und Minderbestände mit dem Tagespreis, der Fr. 28.-- beträgt:

Fall I	Warenbestand	40 Stück	à	Fr. 20.--	Fr.	800.--
		10 Stück	à	Fr. 28.--	Fr.	280.--
					Fr.	1'080.--
	Warenaufwand				Fr.	1'260.--
Fall II	Warenbestand	40 Stück	à	Fr. 20.--	Fr.	800.--
		30 Stück	à	Fr. 28.--	Fr.	840.--
					Fr.	1'640.--
	Warenaufwand				Fr.	700.--
Fall III	Warenbestand	40 Stück	à	Fr. 20.--	Fr.	800.--
	Rücklage	10 Stück	à	Fr. 28.--	Fr.	280.--
	Warenaufwand				Fr.	1'820.--

Für die Rechnung mit gebundenen Vorräten stellt Schmalenbach die folgende Bewertungskriterien auf[302]:

"1. Der übernommene Bestand wird zum vorjährigen Wertansatz weiterverrechnet.

2. Die Mengen, um die der Bilanzvorrat den überkommenen Vorrat unter- oder überschreitet, sind zum Zeitwert anzusetzen."

---

302) Schmalenbach E., Dynamische Bilanz, a.a.O., S. 184.

Diese Regeln führen uns zu folgendem Resultat:

Fall I	Warenbestand	50 Stück	à Fr. 20.--	Fr. 1'000.--
	Warenaufwand			Fr. 3'340.--
Fall II	Warenbestand	50 Stück	à Fr. 20.--	Fr. 1'000.--
		20 Stück	à Fr. 28.--	Fr. 560.--
				Fr. 1'560.--
	Warenaufwand			Fr. 780.--
Fall III	Warenbestand	50 Stück	à Fr. 20.--	Fr. 1'000.--
	Rücklage	20 Stück	à Fr. 28.--	Fr. 560.--
	Warenaufwand			Fr. 1'900.--

Als nächstes soll die Rechnung mit eisernen Beständen und gebundenen Vorräten kritisch gewürdigt werden. Damit die Forderung der Substanzerhaltung gesichert ist, müssen die verkauften Waren mit ihren Wiederbeschaffungskosten bewertet werden[303]. Obschon die Substanzerhaltung ein Problem der Aufwandbewertung ist, kann sie indirekt durch eine Bestandesbewertung erreicht werden[304]. Die Rechnung mit eisernen Beständen und gebundenen Vorräten gehört zu den indirekten Methoden. Indem der Bestand tief bewertet wird, will man erreichen, dass der Aufwand so hoch wird, dass er die Substanzerhaltung sichert. Sind die beiden Rechnungen in der Lage, dieses Ziel zu erreichen?

---

303) Das Beispiel zeigt, dass bei der Durchschnittspreisbewertung die Substanzerhaltung nicht gewährleistet ist. In allen drei Fällen wird ein Scheingewinn ausgewiesen, denn die verkauften Güter werden mit Fr. 23.40 bewertet. Die Wiederbeschaffungskosten betragen aber Fr. 25.-- resp. Fr. 28.--.

304) Hax K., Substanzerhaltung, a.a.O., S. 115.

Wir gehen zuerst von der Voraussetzung aus, dass wir keine Saisonschwankungen und keine qualitativen und artmässigen Verschiebungen im Bestand haben. Auch unter diesen Voraussetzungen kann nicht sofort gesagt werden, ob die beiden Rechnungen die Forderung nach Substanzerhaltung erfüllen, denn die mengenmässige Entwicklung des Warenlagers muss mitberücksichtigt werden. Für die Rechnung mit eisernen Beständen kommen wir zu folgendem Resultat:

Beträgt die notwendige Wiederbeschaffung tatsächlich nur 40 Stück, und ist jeder Mehrbestand nur aus reinen Spekulationsüberlegungen gekauft worden, dann erfüllt die Rechnung mit eisernen Beständen die Forderung nach Substanzerhaltung. Dadurch, dass der eiserne Bestand mit Fr. 20.-- bewertet wird, wird der Teil des Verbrauchs, dessen Wiederbeschaffung notwendig ist, mit den Wiederbeschaffungskosten bewertet. Die Mehrbestände, die über den eisernen Bestand hinausgehen, sind spekulativer Art. Für sie besteht keine Notwendigkeit der Wiederbeschaffung. Sie können zum Tagesbeschaffungswert bilanziert werden. Sinkt aber, wie im Fall III,der Bestand unter den eisernen Bestand, so wird ein Teil der in ihm enthaltenen stillen Reserven aufgelöst. Deshalb ist es notwendig, dass eine Rücklage geschaffen wird, die die Wiederauffüllung des eisernen Bestandes gewährleistet. Die effektive Reserve, die durch die Rücklage gebildet wird, beträgt Fr. 80.-- (Preissteigerung mal die zur Wiederbeschaffung notwendige Stückzahl). Es lässt sich auch die Auffassung vertreten, dass - falls die Wiederbeschaffung noch nicht erfolgt ist - an Stelle des Tagesbeschaffungspreises für die Rücklage der erwartete Preis am Tag der effektiven Wiederbeschaffung genommen wird. Tatsächlich ist dadurch die Substanzerhaltung noch besser gewährleistet, da bei ständig steigenden Preisen die Rücklage zu Tagesbeschaffungspreisen bereits nicht mehr ausreicht.

Es ist auch möglich, dass man anstelle einer Rücklage einfach die Höhe des Warenbestandes um den Betrag der Rücklage kürzt[305]. Rechnerisch bleibt sich das Resultat gleich.

Die Schwäche der Rechnung mit eisernen Beständen besteht darin, dass die Abgrenzung zwischen eisernen und spekulativen Beständen praktisch nie befriedigend vorgenommen werden kann, vor allem nicht bei ständig ändernden Beeinflussungsfaktoren. Die statische Betrachtungsweise[306] der Rechnung mit eisernen Beständen entspricht nicht der Wirklichkeit. Hat die Rechnung genau zu sein, muss der eiserne Bestand ständig überprüft und angepasst werden. Dabei sind nicht nur technische Faktoren zu beachten. Die wirtschaftlichen Einflussgrössen sind für die Höhe des Warenlagers genau so wichtig. Nicht jeder Mehrbestand ist ein spekulativer Bestand[307]. Wichtig ist, ob eine Bestandesveränderung dauernd oder nur vorübergehend ist[308]. Ist z.B. im Fall II zu erwarten, dass der Warenbestand in Zukunft immer 70 Stück betragen wird, ist die Substanzerhaltung nicht gesichert. Hat der Warenbestand von 30 Stück im Fall III dauernden Charakter, so wird eine unnötige stille Reserve gebildet, denn die Wiederbeschaffung muss nicht in dieser Höhe gesichert werden. Da es sich dabei um eine Prognose handelt, kann die Frage, ob die Bestandesveränderung dauernd oder vorübergehend ist, nicht genau beantwortet werden. Man ist auf Schätzungen angewiesen. Um auf diese Schätzungen verzichten zu können, hat Schmalenbach die Methode der gebundenen Vorräte entwickelt.

---

305) Heinen E., a.a.O., S. 43.
306) Hax K., Substanzerhaltung, a.a.O., S. 119.
307) Hax K., Substanzerhaltung, a.a.O., S. 109.
308) Hax K., Substanzerhaltung, a.a.O., S. 137.

Der Unterschied der Rechnung mit gebundenen Vorräten zur Rechnung mit eisernen Beständen besteht darin, dass sich der gebundene Vorrat automatisch den sich ändernden Verhältnissen anpasst. Es liegt der Rechnung die Annahme zugrunde, dass der vom Vorjahr übernommene Vorrat dem betriebsnotwendigen Bestand entspricht. Für den Fall II bedeutet das z.B., dass der gebundene Vorrat im kommenden Jahr 70 Stück mit dem Wert von Fr. 1'560.-- betragen wird. Unter der Voraussetzung, dass sich die Betriebsverhältnisse nicht stark ändern, ist die Methode mit dem gebundenen Vorrat als Substanzrechnung geeignet. Ein Nachteil der Rechnung liegt darin, dass die Anpassung des gebundenen Vorrates auf den Vorjahreszahlen beruht, während die Substanzerhaltung die Wiederbeschaffung in der Gegenwart und Zukunft sichern muss. Ein weiterer Mangel der Methode besteht in der Tatsache, dass ein zufälliger Bilanzbestand sich noch in der Rechnung des kommenden Jahres auswirkt[309]. Ist z.B. im Fall II der Bestand nur wegen einer zufälligen Absatzstockung so hoch, so wird der gebundene Vorrat im kommenden Jahr trotzdem 70 Stück betragen. Aus diesen Gründen ist einer Rechnung mit eisernen Beständen, bei der die eisernen Bestände auf Grund von wirtschaftlichen und technischen Faktoren laufend auf ihre Höhe überprüft werden, gegenüber einer Rechnung mit gebundenen Vorräten der Vorzug geben.

Lassen wir die Annahme, dass wir keine Saisonschwankungen und keine qualitativen und artmässigen Aenderungen haben, fallen, zeigen sich weitere Schwierigkeiten und Mängel der Rechnung mit eisernen Beständen und gebundenen Vorräten. Obschon die Substanzerhaltung ein Problem der Aufwandbewertung ist, erfolgt hier die Korrektur auf dem Endbestand. Dabei bleibt die Tatsache, dass Scheingewinne auf allen Beständen, nicht nur auf denen am Ende

---

309) Hax K., Substanzerhaltung, a.a.O., S. 131.

des Jahres, entstehen können, unberücksichtigt[310]. Bei Saisonschwankungen ist die Substanzerhaltung nur gewährleistet, wenn der Bilanzstichtag mit der Zeit der höchsten Lagerbestände zusammenfällt[311]. Trifft dies nicht zu, führt das Rechnen mit eisernen Beständen oder gebundenen Vorräten zu einem Ausweis von Scheingewinnen.

Aendert sich das Warenlager nicht nur mengenmässig, sondern auch qualitativ, so hat das auf die Substanzrechnung einen unterschiedlichen Einfluss, jenachdem, wie weit die Begriffe "eiserner Bestand" und "gebundener Vorrat" definiert werden. Bezieht man sie nur auf qualitativ gleiche Güter, so werden die stillen Reserven automatisch aufgelöst, falls die Vorräte nicht durch qualitativ gleiche Waren ersetzt werden. In diesem Fall versagt die Rechnung mit eisernen Beständen oder gebundenen Vorräten. Wenn man die leistungsmässige Substanzerhaltung zum Ziel hat, sind meines Erachtens auch der eiserne Bestand und der gebundene Vorrat nicht mengenmässig, sondern leistungsmässig zu verstehen. Dabei kommt es nicht darauf an, aus welchen Gütern der Bestand zusammengesetzt ist. Die stillen Reserven sind automatisch auf die neuen Waren zu übertragen. Auch beim engeren Begriff des eisernen Bestandes handelt es sich ja nie um körperlich identische Güter.

In diesem Zusammenhang muss erneut darauf aufmerksam gemacht werden, dass es äusserst schwierig ist, die Leistung zu messen. Damit ist es auch schwer festzustellen, ob ein qualitativ unterschiedlicher Warenvorrat leistungsmässig gleichwertig mit demjenigen des Vorjahres ist. Man ist auch hier auf Schätzungen angewiesen, die nie genau sein können.

---

310) Endres W., Der Eiserne Bestand als Mittel zur Vermeidung des Ausweises und der Besteuerung von Scheingewinnen, in ZfhF, 1952, S. 224.

311) Hax K., Substanzerhaltung, a.a.O., S. 120.

341.53. Substanzrechnung mit Hilfe der Lifo- und Hifo-Methode

Wir sind der Lifo- und Hifo-Methode bereits im Kapitel über die Bewertung bei fallenden Preisen begegnet[312]. Bei der Lifo (last in - first out)-Methode handelt es sich um eine Bewertung gemäss einer fiktiven zeitlichen Verbrauchsfolge. Es wird unterstellt, dass die zuerst gekauften Güter auch wieder zuerst verkauft werden. Dadurch setzt sich das Lager rechnerisch immer aus den ältesten Beständen zusammen. Diese zeitliche Verbrauchsfolge entspricht natürlich nicht der Wirklichkeit. Das spielt aber keine Rolle, denn es geht nicht darum, der wirklichen Verbrauchsfolge möglichst nahe zu kommen, sondern darum, die Substanz zu erhalten.

Genausowenig achtet die Hifo (highest in - first out)-Methode auf die tatsächliche Verbrauchsfolge der Waren. Die Methode beruht auf einer beschaffungspreisbestimmten Verbrauchsfolge. Es wird die Annahme getroffen, dass die am teuersten gekauften Güter zuerst wieder verkauft werden. Am Lager bleiben die am billigsten gekauften Waren.

Bei steigenden Preisen deckt sich die Hifo- mit der Lifo-Methode, denn die zuletzt gekauften sind zugleich die am teuersten gekauften Waren. Bei sinkenden Preisen verstösst die Lifo-Methode gegen

---

312) Der Zweck der Methoden ist, mit Hilfe einer fiktiven Verbrauchsfolge ein bestimmtes Resultat zu erzielen. Bei sinkenden Preisen besteht dieses Resultat im Ausweis eines Warenbestandes, der dem Vorsichtsprinzip genügt. Bei steigenden Preisen wird damit die Substanzerhaltung angestrebt. Solange gleichartige Güter bewertet werden, handelt es sich nach wie vor um eine Bewertung zu Anschaffungskosten. Sobald es sich aber um qualitativ unterschiedliche Güter handelt, deren Verbrauchsfolge festzustellen ist, kann nicht mehr von einer Bewertung zu Anschaffungskosten gesprochen werden. Vergleiche dazu S. 166 ff.

das Vorsichtsprinzip. Die Hifo-Methode führt uns dagegen zu guten Resultaten. Da sie für sinkende und steigende Preise Gültigkeit hat, ist ihr der Vorzug zu geben. Im folgenden soll nur noch von der Hifo-Methode die Rede sein.

Für die Darstellung der Hifo-Methode verwenden wir das gleiche Zahlenbeispiel wie bei der Rechnung mit eisernen Beständen:

1.01.1976	Anfangsbestand	50 Stück	à	Fr. 20.--	Fr. 1'000.--
1.05.1976	Ankauf	20 Stück	à	Fr. 25.--	Fr. 500.--
1.09.1976	Ankauf	30 Stück	à	Fr. 28.--	Fr. 840.--
31.12.1976	Endbestand	Fall I	50 Stück		
		Fall II	70 Stück		
		Fall III	30 Stück		

Die Bewertung nach der Hifo-Methode ergibt folgende Resultate:

Fall I	Warenbestand	50 Stück	à	Fr. 20.--	Fr. 1'000.--
	Warenaufwand				Fr. 1'340.--
Fall II	Warenbestand	50 Stück	à	Fr. 20.--	Fr. 1'000.--
		20 Stück	à	Fr. 25.--	Fr. 500.--
					Fr. 1'500.--
	Warenaufwand				Fr. 840.--
Fall III	Warenbestand	30 Stück	à	Fr. 20.--	Fr. 600.--
	Warenaufwand				Fr. 1'740.--

Die Hifo-Methode verhindert die Ausschüttung von Scheingewinnen, indem die Lager zu den tiefsten Anschaffungskosten und die verkauften Waren zu den höheren Wiederbeschaffungskosten bewertet werden. Die Reserven werden bei steigenden Bestandesmengen auto-

matisch grösser und gehen bei sinkenden Mengen wieder zurück[313]. Bei der Hifo-Methode bleibt die Frage unbeachtet, ob die Lagerveränderung nur vorübergehend oder von dauernder Natur ist. Bei einem grösser gewordenen Lagerbestand wird die durch die Hifo-Methode geschaffene Reserve zu gross, falls die Bestandeszunahme nur vorübergehender Natur ist. Das hat zur Folge, dass im vergangenen Jahr ein zu kleiner, und im kommenden Jahr - wenn die Reserve aufgelöst wird - ein zu grosser Gewinn ausgewiesen wird. Die Rechnung mit eisernen Beständen und gebundenen Vorräten führt uns zum besseren Resultat. Der Vorteil der Hifo-Methode zeigt sich dann, wenn der Mehrbestand dauernder Natur ist. In diesem Fall vermag die Hifo-Methode die Substanzerhaltung automatisch zu sichern, da der Verbrauch zu den durchschnittlichen Wiederbeschaffungskosten bewertet wird. In der Rechnung mit eisernen Beständen und gebundenen Vorräten dagegen wird der Mehrbestand mit Wiederbeschaffungskosten bewertet. Dies ist aus den Zahlen unseres Beispieles ersichtlich. Der Mehrbestand wird im Fall der gebundenen Vorräte mit Fr. 28.-- bewertet, bei der Hifo-Methode nur mit Fr. 25.--. Zu diesem Preis präzisiert Hax[314]: "Der Inventurpreis ist also beim Lifo-Verfahren gewissermassen ein "gleitender Festpreis". Ein gleitender Preis ist er insofern, als aus dem alten Festpreis und dem Anschaffungspreis des Mehrbestandes jeweils ein neuer Durchschnittspreis ermittelt wird. Ein "Festpreis" liegt aber deshalb vor, weil in diesen Durchschnittspreisen die ursprünglichen Anschaffungspreise der vorhandenen Bestände mit festgehalten werden".

---

313) Hax K., Substanzerhaltung, a.a.O., S. 140.
314) Hax K., Substanzerhaltung, a.a.O., S. 143.

Bei gleichbleibenden Beständen vermag die Hifo-Methode die Substanzerhaltung sicherzustellen. Ihr Resultat deckt sich in diesem Fall mit der Rechnung mit eisernen Beständen und gebundenen Vorräten.

Bei sinkenden Bestandesmengen werden die in den Vorräten enthaltenen Reserven bei der Hifo-Methode automatisch aufgelöst. Besteht keine Notwendigkeit zur Wiederbeschaffung, so werden auch die Reserven nicht mehr benötigt. Ihre Auflösung ist gerechtfertigt. Sind die Bestände aber nur vorübergehend gesunken, so versagt die Hifo-Methode. Es muss, gleich wie bei der Rechnung mit eisernen Beständen und gebundenen Vorräten, eine Rücklage gebildet werden. Steuerwirtschaftlich kann in diesem Fall eine Ersatzbeschaffungsreserve gebildet werden. In den USA wird diese Korrektur unter der Bezeichnung Nifo-Methode vom Steuergesetz bei einer unfreiwilligen Liquidation des Lagers anerkannt[315]. Die Nifo (Next in - first out)-Methode wird nur beim Minderbestand angewendet. Es wird einfach die notwendige Ersatzbeschaffung buchmässig vorweggenommen. Wir kommen zum genau gleichen Resultat wie bei den gebundenen Vorräten. Anstelle einer Rücklage kann der Warenbestand um den Scheingewinn vermindert werden. Für unser Zahlenbeispiel ergibt das folgendes Resultat:

Fall III	Warenbestand	30 Stück à Fr. 20.--	Fr. 600.--
	./. Scheingewinn	20 Stück à Fr. 8.--[316]	Fr. 160.--
			Fr. 440.--
	Warenaufwand		Fr. 1'900.--

315) Brunner J., a.a.O., S. 38 f.

316) Der Scheingewinn berechnet sich aus den Wiederbeschaffungskosten von Fr. 28.-- abzüglich den Anschaffungskosten von Fr. 20.--.

Zusammenfassend kann gesagt werden, dass die Hifo-Methode den Vorteil aufweist, dass sie bei steigenden und bei sinkenden Preisen anwendbar ist und die Substanzerhaltung bei dauernden Bestandesveränderungen automatisch zu sichern vermag. Sie ist besonders geeignet für eine wachsende und inflationäre Wirtschaft[317].

In Bezug auf Saisonschwankungen und Qualitätsänderungen zeigen sich bei der Hifo-Methode die gleichen Mängel wie bei der Rechnung mit eisernen Beständen und gebundenen Vorräten[318].

341.54. Substanzrechnung mit Hilfe von Substanzerhaltungsrücklagen

Der Idee der Substanzerhaltungsrücklage[319] sind wir schon bei der Rechnung mit eisernen Beständen und gebundenen Vorräten begegnet. Um die Wiederbeschaffung vorübergehender Bestandesverminderungen zu sichern, wurde dort eine Ersatzbeschaffungsreserve gebildet. In gleicher Weise, aber für das ganze Lager, geht man bei der Rechnung mit Substanzerhaltungsrücklagen vor.

Die Rechnung trennt die Bewertung der Bestände von der Bewertung des Aufwandes. Der Warenbestand wird gemäss seinem effektiven Wert in die Bilanz eingesetzt, d.h. zu den Anschaffungs- und Herstellkosten oder variablen Kosten. Bei wiederholter Anschaffung der gleichen Güter kommt in der Regel der Anschaffungspreis der zuletzt gekauften Waren der natürlichen Verbrauchsfolge am nächsten. Die Substanzerhaltung wird durch die Bewertung des Waren-

---

317) Hax K., Substanzerhaltung, a.a.O., S. 144.
318) Hax K., Substanzerhaltung, a.a.O., S. 144.
319) Schmidlin L., a.a.O., S. 171.

aufwandes sichergestellt. Der Ausgleich zwischen Aufwand und Bestand wird in Form eines Passivpostens, der Substanzerhaltungsrücklage, hergestellt. Die Schwierigkeit der Rechnung liegt in der Bewertung des Warenaufwandes. Dieser setzt sich zusammen aus dem effektiven Aufwand der verkauften Waren und aus dem Scheingewinn. Dabei entsteht ein Scheingewinn nicht unbedingt auf dem Bilanzbestand, sondern auf dem sogenannten Normalbestand[320]. Als Normalbestand kann der Bestand betrachtet werden, der unter Beachtung technischer und wirtschaftlicher Faktoren von der Unternehmung an Lager gehalten werden muss.

Die Substanzerhaltungsrücklage entspricht der Höhe des Scheingewinnes. Sie berechnet sich also aus der Differenz zwischen den ursprünglichen Anschaffungskosten des Lagers und dessen Wiederbeschaffungskosten. Zur Darstellung der Rechnung wird wieder das gleiche Zahlenbeispiel verwendet. Dabei gehen wir vorerst davon aus, dass keine Saisonschwankungen bestehen:

1.01.1976	Anfangsbestand	50 Stück	à	Fr. 20.--	Fr. 1'000.--
1.05.1976	Ankauf	20 Stück	à	Fr. 25.--	Fr. 500.--
1.09.1976	Ankauf	30 Stück	à	Fr. 28.--	Fr. 840.--

31.12.1976 Fall I : Endbestand 50 Stück, Normalbestand 50 Stück
Fall IIa : Endbestand 70 Stück, Normalbestand 70 Stück
Fall IIb : Endbestand 70 Stück, Normalbestand 50 Stück
Fall IIIa: Endbestand 30 Stück, Normalbestand 30 Stück
Fall IIIb: Endbestand 30 Stück, Normalbestand 50 Stück

---

320) Hax K., Substanzerhaltung, a.a.O., S. 152.

Für die Berechnung der Substanzerhaltungsrücklage stehen verschiedene Methoden zur Verfügung. Ich beschränkte mich auf die sogenannte Methode des Kapitalvergleichs[321].

Fall I:	Endbestand	30 Stück	à Fr. 28.--		Fr. 840.--
		20 Stück	à Fr. 25.--		Fr. 500.--
					Fr. 1'340.--
	Substanzerhaltungsrücklage:				
	Wiederbeschaffungskosten			Fr. 1'340.--	
	./. Anschaffungskosten			Fr. 1'000.--	Fr. 340.--
	Warenaufwand				Fr. 1'340.--

Fall IIa:	Endbestand	30 Stück	à Fr. 28.--		Fr. 840.--
		20 Stück	à Fr. 25.--		Fr. 500.--
		20 Stück	à Fr. 20.--		Fr. 400.--
					Fr. 1'740.--
	Substanzerhaltungsrücklage:				
	Wiederbeschaffungskosten			Fr. 1'740.--	
	./. Anschaffungskosten			Fr. 1'500.--	Fr. 240.--
	Warenaufwand				Fr. 840.--

Da der Normalbestand dem Endbestand entspricht, entsprechen die Wiederbeschaffungskosten dem Bilanzansatz. Die Anschaffungskosten berechnen sich aus den 50 Stück à Fr. 20.-- und den 20 Stück à Fr. 25.--.

---

321) Hax K., Substanzerhaltung, a.a.O., S. 165.

Fall IIb:	Endbestand	30 Stück	à Fr. 28.--	Fr.	840.--
		20 Stück	à Fr. 25.--	Fr.	500.--
		20 Stück	à Fr. 20.--	Fr.	400.--
				Fr.	1'740.--
	Substanzerhaltungsrücklage:				
	Wiederbeschaffungskosten		Fr. 1'180.--		
	./. Anschaffungskosten		Fr. 1'000.--	Fr.	180.--
	Warenaufwand			Fr.	780.--

Bei der Berechnung der Substanzerhaltungsrücklage wird das über den Normalbestand hinausgehende Lager nicht beachtet. Die Wiederbeschaffungskosten berechnen sich folgendermassen:

10 Stück	à Fr. 28.--	Fr. 280.--
20 Stück	à Fr. 25.--	Fr. 500.--
20 Stück	à Fr. 20.--	Fr. 400.--
50		Fr. 1'180.--

Fall IIIa:	Endbestand	30 Stück	à Fr. 28.--	Fr.	840.--
	Substanzerhaltungsrücklage:				
	Wiederbeschaffungskosten		Fr. 840.--		
	./. Anschaffungskosten		Fr. 600.--	Fr.	240.--
	Warenaufwand			Fr.	1'740.--

Da der Normalbestand nur 30 Stück beträgt, berechnet sich die Substanzerhaltungsrücklage auch nur aus den Wiederbeschaffungskosten minus Anschaffungskosten dieser 30 Stück.

Fall IIIb:	Endbestand	30 Stück	à Fr. 28.--	Fr.	840.--
	Substanzerhaltungsrücklage:				
	Wiederbeschaffungskosten		Fr. 1'400.--		
	./. Anschaffungskosten		Fr. 1'000.--	Fr.	400.--
	Warenaufwand			Fr.	1'900.--

Die Fr. 1'400.-- Wiederbeschaffungskosten setzen sich folgendermassen zusammen:

Wiederbeschaffungskosten des Endbestandes		
30 Stück à Fr. 28.--		Fr. 840.--
Wiederbeschaffungskosten des fehlenden Bestandes		
20 Stück à Fr. 28.--		Fr. 560.--
		Fr. 1'400.--

Bei der Rechnung mit Substanzerhaltungsrücklagen ist es auch möglich, S a i s o n s c h w a n k u n g e n mitzuberücksichtigen. Die Rücklage muss so hoch sein, dass auch die Saisonspitze mit eigenen Mitteln finanziert werden kann, falls es die Unternehmung nicht vorzieht, die hohen Lagerbestände kurzfristig mit fremden Mitteln zu bezahlen[322]. An der Substanzrechnung bei Saisonschwankungen ändert sich im Prinzip nichts. Anstelle des Normalbestandes ist die Saisonspitze Grundlage für die Berechnung der Substanzerhaltungsrücklage. Rechnen wir im Fall I einen Saisonhöchstbestand von 90 Stück und einen erwarteten Wiederbeschaffungspreis von Fr. 30.-- an, so kommen wir zu folgendem Resultat:

Endbestand	30 Stück à Fr. 28.--		Fr. 840.--
	20 Stück à Fr. 25.--		Fr. 500.--
			Fr. 1'340.--
Substanzerhaltungsrücklage:			
	Wiederbeschaffungskosten	Fr. 2'540.--	
./.	Anschaffungskosten	Fr. 2'060.--	Fr. 480.--
	Warenaufwand		Fr. 1'480.--

322) Hax K., Substanzerhaltung, a.a.O., S. 154.

Die Wiederbeschaffungskosten setzen sich zusammen aus den Wiederbeschaffungskosten des Endbestandes von Fr. 1'340.-- und den erwarteten Kosten für das zusätzliche Lager in der Hochsaison von Fr. 1'200.-- (40 Stück à Fr. 30.--). Auch die Anschaffungskosten beziehen sich auf ein Lager von 90 Stück. Sie setzen sich zusammen aus 50 Stück à Fr. 20.--, 20 Stück à Fr. 25.-- und 20 Stück à Fr. 28.--. Die Substanzerhaltungsrücklage von Fr. 480.-- setzt sich demzufolge folgendermassen zusammen:

Anschaffungskosten	Wiederbeschaffungskosten	Substanzerhaltungsrückla
20 St. à Fr. 20.--	20 St. à Fr. 25.--	20 à Fr. 5.-- = Fr. 100.
30 St. à Fr. 20.--	30 St. à Fr. 28.--	30 à Fr. 8.-- = Fr. 240.
20 St. à Fr. 25.--	20 St. à Fr. 30.--	20 à Fr. 5.-- = Fr. 100.
20 St. à Fr. 28.--	20 St. à Fr. 30.--	20 à Fr. 2.-- = Fr. 40.
90 St.	90 St.	Fr. 480.

Auf dieses einfache Zahlenbeispiel angewendet, erscheint die Substanzrechnung mit der Kapitalvergleichsmethode einfach. Arbeitsaufwendig wird die Methode dann, wenn sich das Lager aus vielen Gütern zusammensetzt und diese im Verlaufe des Jahres in zahlreic Einzelsendungen bezogen werden. Um auf die genaue Berechnung der Wiederbeschaffungskosten verzichten zu können, schlägt Hax einige vereinfachende Rechnungsmethoden vor, die aber den Nachteil haben dass sie weniger genau sind. Unter den Methoden der direkten Aufwandbewertung beschreibt er die Möglichkeit, anstelle der einzeln Wiederbeschaffungspreise den durchschnittlichen Einstandspreis de Periode als Bewertungsgrundlage des Verbrauchs zu nehmen[323]. Zu einem annehmbaren Resultat führt auch die Berechnung der Substanz

323) Hax K., Substanzerhaltung, a.a.O., S. 159 ff.

erhaltungsrücklage, indem der Endbestand mit der prozentualen Preissteigerung der vergangenen Periode multipliziert wird[324]. Ich verzichte auf eine nähere Darstellung der verschiedenen Berechnungsmöglichkeiten, die bei Hax genau beschrieben sind.

Durch die Bildung von Substanzerhaltungsrücklagen wird die Bewertung der Warenlager getrennt von der Bewertung des Warenaufwandes. Dies ermöglicht es, die Warenlager nach den bisherigen Kriterien, ohne Einbezug des Problemes der Substanzerhaltung, zu bewerten. Die Korrektur, die durch die Substanzerhaltung notwendig wird, erfolgt auf der Passivseite der Bilanz. Dadurch ist die Bilanz aussagefähiger als bei den anderen Bewertungsmethoden, bei denen im Bilanzansatz der Vorräte sowohl deren Wert als auch die Substanzerhaltungsreserve eingeschlossen sind, was zur Folge hat, dass für den Aussenstehenden nicht ersichtlich ist, ob der tiefe Warenwert seine Ursache in gesunkenen oder gestiegenen Preisen hat.

Von entscheidender Bedeutung für die Substanzerhaltung ist die richtige Bestimmung des Normalbestandes. Auch hier zeigt sich die Rechnung mit Substanzerhaltungsrücklagen den anderen Methoden überlegen.

Damit die Rechnung mit eisernen Beständen genau wird, muss der eiserne Bestand ständig überprüft werden. Auch wenn er jährlich angepasst wird, ist im Rahmen der Rechnung ein Einbezug von Saisonschwankungen nicht möglich. Die gebundenen Vorräte passen sich nur mit einer Verzögerung von einem Jahr an. Bei der Hifo-Methode werden Saisonschwankungen nicht berücksichtigt. Allen

---

324) Hax K., Substanzerhaltung, a.a.O., S. 167 f.

drei Rechnungen ist gemeinsam, dass sie den Warenbestand, auf den sich die Substanzerhaltung bezieht, aus effektiven Lagerbeständen bestimmen. Einzig die Berechnung des Normalbestandes erlaubt es, die Bestimmungsfaktoren, die hinter den Lagermengen stehen, einzubeziehen. Auf Grund dieser Faktoren, wie Saisonschwankungen, Preisentwicklungen, Absatz- oder Lieferschwierigkeiten, kann jährlich der Normalbestand berechnet werden. Er muss sich keineswegs mit dem gebundenen Vorrat oder Endbestand decken. Der Einwand, dass die Bestimmung des Normalbestandes schwierig ist[325], hat seine Berechtigung. Aber auch hier gilt wieder, dass eine theoretisch richtige Rechnung, auch wenn sie zum Teil auf Schätzungen beruht, einer theoretisch ungenügenden Methode vorzuziehen ist.

Als weiterer Vorteil der Methode mit Substanzerhaltungsrücklagen wird angeführt, dass sich die gebildeten Reserven bei einem Rückgang der Preise oder der Mengen nicht automatisch auflösen[326]. Es bleibt immer die Möglichkeit, zu prüfen, ob diese Rückgänge dauernder oder vorübergehender Natur sind. Die nötigen Anpassungen erfolgen danach in Form einer Buchung.

Wie bei den übrigen Rechnungen bilden die Qualitätsänderungen ein besonderes Problem. Hax[327] führt dazu aus: "Ganz allgemein kann aber schon jetzt festgestellt werden, dass generell verwendbare und exakte Methoden der Substanzrechnung, welche dem Wechsel der Arten und Qualitäten bei der Beschaffung der Produktivgüter ge-

---

325) Hax K., Das Problem, a.a.O., S. 543.
326) Hax K., Substanzerhaltung, a.a.O., S. 151.
327) Hax K., Substanzerhaltung, a.a.O., S. 175.

recht zu werden vermögen, bisher noch fehlen. Das hat für die Unternehmungen die Auswirkung, dass jeder Wechsel in der Art oder sogar in der Qualität der Produktivgüter vom Standpunkt der Substanzrechnung aus als Teilliquidation aufgefasst werden muss und damit zwangsläufig zu einer Auflösung der Substanzerhaltungsrücklagen führt, die für die Produktivgüter der früheren Art oder Qualitätsstufe angesammelt wurden". Diese strenge Betrachtungsweise von Hax hätte zur Folge, dass ein grosser Teil der Unternehmungen gar nicht in der Lage wären, das Ziel der Substanzerhaltung zu verfolgen. Wenn z.B. ein Kleidergeschäft an Stelle von Röcken für die nächste Saison Hosen einkauft, weil die Mode es so will, müsste es die sich auf die Röcke beziehenden Substanzerhaltungsrücklagen auflösen und könnte diese nicht für den Einkauf der teureren Hosen verwenden. Dieses Beispiel zeigt deutlich, dass die Substanzrechnung - unter dem Verzicht auf Genauigkeit - auch bei qualitativen und artmässigen Aenderungen angewendet werden muss. Die Leistung des Kleidergeschäftes besteht im Verkauf von Kleidern. Da ein Rock und eine Hose, um bei diesem einfachen Beispiel zu bleiben, der gleichen Bedürfnisbefriedigung dienen, kann von der gleichen Leistung der Unternehmung gesprochen werden. Es besteht nach meinem Dafürhalten kein Anlass, allfällige Substanzerhaltungsrücklagen aufzulösen.

341.55. Vergleich der verschiedenen Substanzrechnungen

Die Fähigkeit der verschiedenen Methoden, die Substanz zu erhalten, kann am besten beurteilt werden, wenn wir die verschiedenen Rechnungsresultate in einer Tabelle zusammenfassen. Dabei ist zu beachten, dass der bei der Rechnung mit Substanzerhaltungsrücklagen bestimmte Normalbestand für alle Methoden die für die Substanzerhaltung massgebende Lagergrösse wäre. Unter dem Nettobestand ist in der Tabelle der Endbestand vermindert um die Rücklage zu verstehen.

VERGLEICH DER VERSCHIEDENEN SUBSTANZRECHNUNGEN (in Stück und Fr.

	Aufwand	Rücklage	Bestand	Netto-bestand
Fall I: Endbestand 50 Normalbestand 50				
Nominalrechnung	1170	-	1170	1170
Eiserner Bestand	1260	-	1080	1080
Gebundener Vorrat	1340	-	1000	1000
Hifo	1340	-	1000	1000
Substanzerhaltungsrücklage	1340	340	1340	1000
Fall IIa: Endbestand 70 Normalbestand 70				
Nominalrechnung	702	-	1638	1638
Eiserner Bestand	700	-	1640	1640
Gebundener Vorrat	780	-	1560	1560
Hifo	840	-	1500	1500
Substanzerhaltungsrücklage	840	240	1740	1500
Fall IIb: Endbestand 70 Normalbestand 50				
Nominalrechnung	702	-	1638	1638
Eiserner Bestand	700	-	1640	1640
Gebundener Vorrat	780	-	1560	1560
Hifo	840	-	1500	1500
Substanzerhaltungsrücklage	780	180	1740	1560
Fall IIIa: Endbestand 30 Normalbestand 30				
Nominalrechnung	1638	-	702	702
Eiserner Bestand	1820	280	800	580
Gebundener Vorrat	1900	560	1000	440
Hifo	1740	-	600	600
Substanzerhaltungsrücklage	1740	240	860	600
Fall IIIb: Endbestand 30 Normalbestand 50				
Nominalrechnung	1638	-	702	702
Eiserner Bestand	1820	280	800	580
Gebundener Vorrat	1900	560	1000	440
Hifo	1900	-	440	440
Substanzerhaltungsrücklage	1900	400	840	440

Die Tabelle macht die Notwendigkeit einer Substanzrechnung deutlich. In allen Fällen wird durch die Nominalrechnung ein Warenbestand und dadurch ein Gewinn ausgewiesen, der zu hoch ist. Die Substanzerhaltung ist nicht gewährleistet. Besonders notwendig ist die Substanzrechnung, wenn der Endbestand unter den Normalbestand gesunken ist.

Vergleichen wir die einzelnen Methoden miteinander, so sehen wir bei F a l l I , dass bei der Rechnung mit eisernen Beständen zu wenig Aufwand verrechnet wird. Durch eine Heraufsetzung des eisernen Bestandes von 40 auf 50 Stück könnte dieser Fehler korrigiert werden.

Im F a l l II a wird bei der Rechnung mit eisernen Beständen und gebundenen Vorräten zuwenig Aufwand verrechnet. Die Reserve reicht nur aus, um die Substanz eines Lagers von 40 resp. 50 Stück zu erhalten. Bei der Hifo-Methode erfolgt eine automatische Anpassung an den höheren Normalbestand.

Im F a l l II b führt uns die Rechnung mit gebundenen Vorräten und mit der Substanzerhaltungsrücklage zum richtigen Resultat, weil bei der ersten Rechnung der Normalbestand mit dem Anfangsbestand übereinstimmt und weil bei der zweiten Rechnung die Rücklage auf Grund des Normalbestandes berechnet wurde. Da der eiserne Bestand zu tief ist, wird in dieser Rechnung zu wenig Aufwand verrechnet. Die Hifo-Methode dagegen verrechnet - durch die automatische Anpassung an den Endbestand - zuviel Aufwand, weil das Lager nur vorübergehend so hoch ist.

Im F a l l III a zeigt sich, dass die Hifo-Methode immer dann zum richtigen Resultat führt, wenn der Endbestand mit dem Normalbestand zusammenfällt. Wegen dem Rückgang des Normalbestandes auf 30 Stück sind die Reserven der Rechnung mit eisernen Beständen und gebundenen Vorräten zu hoch.

Im F a l l III b versagt einzig die Rechnung mit eisernen Beständen. Die Hifo-Methode führt nur dank der nachträglichen Korrektur um den Scheingewinn zum richtigen Resultat. Saisonschwankungen können einzig bei der Rechnung mit Substanzerhaltungsrücklagen berücksichtigt werden. Qualitäts- und Artänderungen verursachen bei allen Methoden die gleichen Schwierigkeiten. Bei sämtlichen Methoden ist man auf mehr oder weniger genaue Schätzungen angewiesen.

Zusammenfassend kann gesagt werden, dass bei steigenden Preisen eine Nominalrechnung nicht ausreicht, um das Ziel der langfristigen Erhaltung der Unternehmung zu sichern. Es ist unternehmungswirtschaftlich notwendig, den Warenaufwand mit Hilfe einer Substanzrechnung zu bewerten. Dabei bietet sich die Rechnung mit Substanzerhaltungsrücklagen als die beste Lösung an. Sie weist gegenüber den andern Methoden wesentliche Vorteile auf. Abgesehen von Ungenauigkeiten, die sich aus Qualitäts- und Artänderungen ergeben können, vermag die Rechnung die Substanzerhaltung immer sicherzustellen, denn ihre Grundlage ist ein Normalbestand an Waren, der sich aus den Bestimmungsfaktoren der Lagerbestände errechnen lässt. Deshalb ist es auch möglich, Saisonschwankungen mitzuberücksichtigen. Im weiteren wird der Warenbestand gemäss seinem richtigen Wert in die Bilanz eingesetzt, und die Korrektur erfolgt in Form eines Passivpostens. Von Vorteil ist zudem, dass die Bildung und Auflösung von Reserven nicht automatisch erfolgt, sondern immer auf einem Buchungsvorgang beruht.

342. Bewertung handelsrechtlich

342.1. Handelsrecht und Substanzerhaltung

Eines der wichtigsten handelsrechtlichen Bilanzierungsprinzipien ist die nominelle Kapitalerhaltung[328]. In Zusammenhang mit Prinzip steht der Begriff des Reingewinnes. Er wird im Gesetz nirgends genau definiert. Allgemein versteht man unter Reingewinnn den Ueberschuss der Erträge über die Aufwendungen einer Periode[329]. Bei der Bewertung der Aufwendungen denkt das Gesetz an historische Werte. Nach Bürgi sind die Wiederbeschaffungswerte handelsrechtlich unerheblich[330].

In engem Zusammenhang mit dem Prinzip der nominellen Kapitalerhaltung steht das Realisationsprinzip, das besagt, dass ein Gewinn erst ausgewiesen werden darf, wenn er erzielt ist. Im Sinn der nominellen Kapitalerhaltung ist ein Gewinn realisiert, wenn das Gut verkauft ist. Auch hier wird rückwärtsblickend festgestellt, was für das betreffende Gut ausgegeben und was dafür gelöst wurde. Wir fragen uns nicht, was wir in Zukunft mit dem Erlös machen werden.

Die beiden Bilanzierungsprinzipien sind Folge des Vorsichtsprinzips. Es soll verhindert werden, dass das Unternehmungskapital als Haftungsmasse für die Gläubiger[331] und als Garant für das Weiterbestehen der Unternehmung angegriffen wird. Es stellt sich aber

---

328) Vergleiche dazu S. 36.
329) Guhl Th., a.a.O., S. 613.
330) Bürgi W., a.a.O., S. 68.
331) Blumer K./Graf A., a.a.O., S. 65.

die Frage, ob die nominelle Kapitalerhaltung tatsächlich dem Vorsichtsprinzip gerecht wird, und wenn nein, ob es im Rahmen der geltenden Gesetzesvorschriften möglich ist, das Ziel der Substanzerhaltung zu verfolgen.

Bei der unternehmungswirtschaftlichen Behandlung der Bewertung bei steigenden Preisen haben wir gesehen, dass die nominelle Kapitalerhaltung nicht genügt, um die langfristige Erhaltung der Unternehmung zu sichern. Sie genügt nur der kurzfristigen Erhaltung. Ist das Kapital nominell erhalten, so ist der Besitz der Aktionäre erhalten und die Haftungsmasse der Gläubiger im Augenblick sichergestellt. Die Aktionäre und die Gläubiger haben aber ein Interesse daran, dass das Kapital auch in den folgenden Perioden erhalten bleibt. Das Kapital kann jedoch wegen den steigenden Preisen bereits im folgenden Jahr angegriffen werden. Bei steigenden Preisen kann die Unternehmung im folgenden Jahr mit den vorhandenen Mitteln nur noch eine kleinere Menge an Produktionsmitteln einkaufen. Dies hat zur Folge, dass sich die fixen Kosten auf weniger Produkte verteilen. Wenn die Verkaufspreise nicht in entsprechender Weise gestiegen sind, erleidet die Unternehmung möglicherweise einen Verlust. Das Beispiel zeigt, dass die nominelle Kapitalerhaltung dem Vorsichtsprinzip nur kurzfristig genügt.

Hax versucht, durch eine unternehmungswirtschaftliche Interpretation des Realisationsprinzipes die Substanzerhaltung zu begründen [332]. Er erreicht das, indem er von einer "historischen" zur zukunftsgerichteten Betrachtungsweise übergeht. Für die Nominalrechnung gibt er folgende Grundformel an: "Geld - Ware - Mehrgeld".

---

332) Hax K., Substanzerhaltung, a.a.O., S. 63 ff.

Der Betrag, der die ursprünglich investierte Geldsumme übersteigt, kann als realisierter Gewinn betrachtet werden. Im Gegensatz dazu sieht die Grundformel für die Substanzrechnung folgendermassen aus: "Ware - Geld - Ware". Gestützt auf diese Formel kommt Hax zu einer neuen Interpretation des Realisationsprinzipes[333]: "Wenn sich durch Vergleich von Anschaffungs- oder Herstellungskosten eines Gutes mit dem erzielten Erlös ein Ueberschuss ergibt, dann liegt insofern ohne Zweifel eine Gewinnrealisierung vor. Wenn aber die Wiederbeschaffungspreise der Aufwandgüter inzwischen gestiegen sind, dann ist der Gewinn teilweise oder ganz erforderlich, um die alte Produktionskapazität wiederherzustellen. Insofern hat also der Realisationsprozess vorläufigen Charakter; endgültig ist der Gewinn erst dann realisiert, wenn er nicht zur Erhaltung der Betriebssubstanz, also zur Erhaltung der alten Produktionskapazität, erforderlich ist". Gestützt auf diese Feststellung stellt Hax die Forderung auf, dass nur der endgültig realisierte Gewinn auszuweisen ist.

Dieser unternehmungswirtschaftliche Realisationsbegriff deckt sich nicht mit dem handelsrechtlichen Begriff. Da das Handelsrecht der Substanzerhaltung nicht gerecht wird, muss geprüft werden, ob trotzdem eine Substanzrechnung im Rahmen der gesetzlichen Vorschriften möglich ist. Dies ist tatsächlich der Fall, denn es handelt sich bei den handelsrechtlichen Vorschriften, wie aus Art. 666 und 667 OR hervorgeht, um Höchstbewertungsvorschriften[334]. Gemäss Art. 663 Abs. 2 ist die Bildung stiller Reserven sogar ausdrücklich erlaubt, "soweit die Rücksicht auf das dauernde

---

333) Hax K., Substanzerhaltung, a.a.O., S. 65.
334) Bürgi W., a.a.O., S. 75.

Gedeihen des Unternehmens... solche Massnahmen als angezeigt erscheinen lässt"[335]. Bei der Aufstellung dieser Normen ist ohne Zweifel nicht an den Fall steigender Preise, sondern eher an die Berücksichtigung besonderer Risiken gedacht worden. Dennoch kann aus ihnen die Berechtigung für eine Substanzrechnung abgeleitet werden. Für was anderes, als für das dauernde Gedeihen des Unternehmens, wird das Ziel der Substanzerhaltung verfolgt? Die Substanzrechnung sollte vom Handelsrecht nicht nur toleriert, sondern vorgeschrieben werden. Erst mit ihr wird der Forderung nach Gläubigerschutz bei steigenden Preisen wirksam Folge geleistet. Dabei ist zu beachten, dass neben der Substanzerhaltung auch die nominelle Kapitalerhaltung volle Geltung haben muss, denn bei sinkenden Preisen reicht die Substanzerhaltung für den Gläubigerschutz nicht aus.

Nachdem wir gesehen haben, dass eine Substanzrechnung generell handelsrechtlich zulässig ist, muss noch abgeklärt werden, ob dies auch für die einzelnen Formen der Rechnung gilt.

342.2. Handelsrechtliche Würdigung der Rechnung mit eisernen Beständen und gebundenen Vorräten

Solange die Preise steigen, sind beide Rechnungen zulässig, denn die Bildung von stillen Reserven ist erlaubt. Sinken die Bestände dauernd unter den eisernen Bestand resp. gebundenen Vorrat, so können die stillen Reserven ein Ausmass annehmen, das für das dauernde Gedeihen der Unternehmung nicht notwendig ist.

---

335) von Steiger F., a.a.O., S. 246.

342.3. Handelsrechtliche Würdigung der Hifo-Methode

Nach Känzig[336] ist bei steigenden Preisen die Fifo-, Hifo- und Lifo-Methode handelsrechtlich zulässig, da keines der Verfahren die Anschaffungs- Herstell- oder Wiederbeschaffungskosten übersteigt. Auch wenn die Waren mit effektiv entstandenen Anschaffungskosten bewertet werden, entstehen stille Reserven, da die Bewertung auf einer fiktiven Verbrauchsfolge beruhen.

342.4. Handelsrechtliche Würdigung der Rechnung mit Substanzerhaltungsrücklagen

Die Rechnung mit Substanzerhaltungsrücklagen ist unternehmungswirtschaftlich das beste Verfahren und handelsrechtskonform. Sie ist aus zwei Gründen auch handelsrechtlich den andern Verfahren überlegen. Erstens wird durch die ständige neue Festlegung des Normalbestandes immer nur die notwendige Reserve gebildet. Zweitens erfolgt die Substanzerhaltung nicht in Form einer stillen Reserve, sondern in Form einer Rücklage. Dadurch wird dem Postulat der Bilanzwahrheit und -klarheit besser entsprochen, die Bilanz wird aussagekräftiger[337].

343. Bewertung steuerwirtschaftlich

343.1. Problem der Substanzerhaltung in steuerlicher Sicht

Als Beurteilungskriterien für das Problem der Substanzerhaltung in steuerlicher Sicht dienen uns erneut die folgenden Besteuerungsgrundsätze:

---

336) Känzig E., Einzelbewertung, a.a.O., S. 381.
337) Hax K., Das Problem, a.a.O., S. 543.

- Steuergerechtigkeit und Gleichbehandlung aller Steuersubjekte,
- Steuerergiebigkeit und Wirtschaftlichkeit,
- Massgeblichkeit der Handelsbilanz für die Steuerbilanz,
- Besteuerung nach der wirtschaftlichen Leistungskraft.

Ausdruck der wirtschaftlichen Leistungskraft ist der Unternehmungsgewinn. Daraus und aus dem Grundsatz der Massgeblichkeit folgt, dass - summarisch gesprochen - der steuerwirtschaftliche Gewinn nicht grösser sein darf als der Gewinn, den die Unternehmung höchstens ausweisen darf. Wie die handelsrechtliche Bilanz beruht nach Auffassung der meisten Steuerfachleute auch die Steuerbilanz auf dem Prinzip der nominellen Kapitalerhaltung. Die steuerliche Folge der Nominalrechnung ist, dass Scheingewinne besteuert werden. Die Tatsache allein, dass Scheingewinne ausgewiesen werden, bedroht die Substanz der Unternehmung noch nicht. Deshalb wird ja auch die Meinung vertreten, die Substanzerhaltung sei nicht ein Problem des Gewinnausweises, sondern der Gewinnverwendung. Das stimmt deswegen nicht, weil der ausgewiesene Gewinn regelmässig versteuert werden muss. Für den Teil des Gewinnes, der dem Staat abgegeben werden muss, hat die Unternehmung keine Wahlfreiheit in der Verwendung. Einzig die Substanzrechnung schafft die Garantie, dass der für die Substanzerhaltung notwendige Gewinn in der Unternehmung verbleibt. Die Versteuerung der Scheingewinne aufgrund der Nominalrechnung bedeutet, dass die Unternehmung für die Substanzerhaltung nur noch den Teil des Gewinnes einsetzen kann, der ihr nach Abzug der Steuern verbleibt[338].

---

338) Hax K., Substanzerhaltung, a.a.O., S. 85.

Bell[339] unterscheidet zwischen einzelwirtschaftlichen und gesamtwirtschaftlichen Auswirkungen der Scheingewinnbesteuerung. Als einzelwirtschaftliche Folgen erwähnt er: Schrumpfung des Betriebsumfanges, Ueberschuldung, Minderung der Produktivität und Wirtschaftlichkeit, Verschlechterung der Liquidität und Rentabilität, Entstehung von Dispositionsfehlern und wachsender Steuerwiderstand. Ebenso zahlreich sind die gesamtwirtschaftlichen Auswirkungen: Störung des Wettbewerbs, ungleiche Ausgangspositionen, Kapitalfehlleitung, Begünstigung der Konzentration, Verschärfung der Konjunkturzyklen, Verschärfung der Inflation und Einschränkung des wirtschaftlichen Wachstums.

Aus dieser Liste ist ersichtlich, dass eine Scheingewinnbesteuerung sowohl vom einzelwirtschaftlichen als auch vom gesamtwirtschaftlichen Standpunkt aus abzulehnen ist. Sie verstösst gegen das Prinzip der Besteuerung der wirtschaftlichen Leistungskraft, indem der Unternehmung über den verfügbaren Gewinn hinaus noch ein Teil der Substanz entzogen wird. Das hat auch für den Staat - abgesehen von denen von Bell aufgeführten Auswirkungen - die negative Folge, dass er selbst die Quelle seiner Steuereinnahmen angreift. Für den nach den Prinzipien der nominellen Kapitalerhaltung berechneten Gewinn als Mass der steuerlichen Leistungsfähigkeit gibt es also "kein einziges oekonomisch überzeugendes Argument"[340].

Das richtige Mass der steuerlichen Leistungsfähigkeit ist der nach unternehmungswirtschaftlichen Kriterien berechnete Gewinn. Deshalb muss die Forderung erhoben werden, dass auch in der

---

339) Bell B., Die Problematik der Scheingewinnbesteuerung unter bes. Berücksichtigung des Schweiz. Steuerrechts, Freiburg i.Ue., 1963, S. 70 ff.

340) Schneider D., Gewinnbesteuerung und Unternehmenserhaltung, in ZfhF, 1971, S. 577.

Steuerbilanz die Prinzipien der Substanzerhaltung anerkannt werden. Diese Forderung ist umsomehr gerechtfertigt, als dem Staat im Endeffekt keine Steuern verlorengehen. Es handelt sich immer nur um eine zeitliche Verschiebung, die zwar lange dauern kann.

Bei anhaltenden Preissteigerungen wird die Unternehmung bis zu ihrer Liquidation keine Gelegenheit haben, die zur Substanzerhaltung geschaffenen Reserven aufzulösen. Das hat zur Folge, dass auch mit der Besteuerung bis zu diesem Zeitpunkt zugewartet werden muss. Bei vorübergehenden Preissteigerungen fällt mit wieder sinkenden Preisen die Berechtigung der Rücklage dahin. Sie muss aufgelöst werden und unterliegt der Besteuerung. Die Substanzerhaltung hat so eine gewinnausgleichende Wirkung[341)], indem die Gewinne bei steigenden Preisen verkleinert und bei sinkenden Preisen vergrössert werden.

Nachdem gezeigt wurde, dass die Substanzerhaltung auch in der Steuerbilanz Anwendung finden muss, gilt es noch darzustellen, welche Methode der Substanzerhaltung uns zum richtigen steuerwirtschaftlichen Gewinn führt. Auch hier gilt wieder, dass die beste unternehmungswirtschaftliche, handelsrechtskonforme Methode den steuerwirtschaftlich richtigen Gewinn ergibt.

343.2. Rechnung mit eisernen Beständen und gebundenen Vorräten

Die Rechnung führt immer dann zum steuerwirtschaftlich richtigen Resultat, wenn der eiserne Bestand oder der gebundene Vorrat dem Normalbestand entspricht. In der Regel wird das nicht der Fall

---

341) Hax K., Substanzerhaltung, a.a.O., S. 280.

sein. Besonders beim eisernen Bestand ist die Gefahr gross, dass er zu niedrig angesetzt wird, indem ein kleiner Bestand zu einem tiefen Preis über mehrere Perioden beibehalten wird. Dadurch übersteigen die stillen Reserven die für die Substanzerhaltung notwendige Rücklage. Unternehmungswirtschaftlich ist die Rechnung mit eisernen Beständen und gebundenen Vorräten nur selten genau. Aus diesem Grund ist sie auch steuerwirtschaftlich nur selten ganz befriedigend.

343.3. Hifo-Methode

Die Hifo-Methode hat unternehmungswirtschaftlich den Mangel, dass sie bei nur vorübergehenden Bestandesveränderungen ungenau wird und Saisonschwankungen nicht berücksichtigt. Handelsrechtlich ist das Verfahren zulässig. Daraus folgt, dass die Hifo-Methode steuerwirtschaftlich gleich wie unternehmungswirtschaftlich zu beurteilen ist. Abgesehen von den beiden oben erwähnten Mängeln führt die Hifo-Methode zum richtigen Gewinn.

343.4. Rechnung mit Substanzerhaltungsrücklagen

Die Rechnung mit Substanzerhaltungsrücklagen führt uns unternehmungswirtschaftlich in jedem Fall zum richtigen Periodenerfolg, da durch die regelmässige Festlegung des Normalbestandes immer genau die für die Substanzerhaltung notwendige Rücklage gebildet wird. Handelsrechtlich ist die Methode zulässig, denn die Rücklagen werden in der Höhe gebildet, wie sie für das "dauernde Gedeihen des Unternehmens" notwendig sind. Folglich hat die Rechnung mit Substanzerhaltungsrücklagen auch steuerwirtschaftlich vollumfänglich Geltung. Es könnte an der Tatsache Anstoss genommen werden, dass die Substanzerhaltungsrücklage auf Grund eines Normalbestandes und nicht des tatsächlichen Bilanzbestandes gebildet wird - vor allem, wenn der Bilanzbestand unter den Normalbestand gesunken ist. Aber auch in diesem Fall ist die Bildung oder Beibehaltung einer Rücklage gerechtfertigt, denn es besteht für die

Unternehmung ein wirtschaftlicher Zwang, ihr Lager auf den Normalbestand aufzufüllen. Deshalb kann sie über die für die Beschaffung der fehlenden Bestände notwendigen Mittel nicht frei verfügen, sie haben in der Unternehmung zu bleiben. Also müssen auch steuerwirtschaftlich für diesen Fall Ersatzbeschaffungsrücklagen gebildet werden.

343.5. Bedeutung der privilegierten Warenreserve für die Substanzerhaltung

Bei der Darstellung der Problematik der Substanzerhaltung wurde nach der theoretisch richtigen Bewertungsmethode gesucht. Die Tatsache, dass in der Schweiz eine sogenannte privilegierte Warenreserve von einem Drittel des Warenbestandes in der Steuerbilanz gebildet werden kann, spielte dabei keine Rolle. Dank der privilegierten Warenreserve können aber die Unternehmungen ihre Substanz - auch wenn die Steuerbehörde nur das Prinzip der nominellen Kapitalerhaltung akzeptiert - bei nicht allzu starken Preissteigerungen oder fehlenden Beständen aufrechterhalten. Dies geschieht jedoch mit einer recht groben und ungenauen Bewertungsmethode.

Obschon die Möglichkeit, eine Reserve von 33⅓% zu bilden, hoch erscheint, gibt es viele Fälle, bei denen dies für die Substanzerhaltung nicht ausreicht. Ich denke dabei in erster Linie an die grossen Preisschwankungen der Rohmaterialien (z.B. die unregelmässigen Preise des Kupfers oder die gewaltige Preissteigerung des Goldes und der Wolle in den letzten Jahren). Noch grösser muss die prozentuale Reserve sein, wenn der Lagerbestand bei steigenden Preisen unter den Normalbestand gesunken ist. Dies ist z.B. in unserem Zahlenbeispiel Fall IIIb geschehen[342]. Beim

---

342) Vergleiche dazu S. 210.

Lagerbestand von 30 Stück beträgt die privilegierte Warenreserve 33⅓% von Fr. 840.--. Das macht Fr. 280.--. Für die Erhaltung der Substanz ist aber eine Rücklage von Fr. 400.-- erforderlich. Aus diesem Beispiel ist der Schluss zu ziehen, dass - trotz der Möglichkeit einer privilegierten Warenreserve - an der Forderung festgehalten werden muss, dass das Prinzip der Substanzerhaltung in der Steuerbilanz anerkannt wird.

35. BEWERTUNG BEI SCHWANKENDEN PREISEN

351. Bewertung unternehmungswirtschaftlich

351.1. Einleitung

Die Behandlung der Bewertung bei gleichbleibenden, sinkenden und steigenden Preisen schloss den Fall schwankender Preise weitgehend ein. Auch wenn die Preise schwanken, sind sie im Endeffekt entweder gleichgeblieben, gesunken oder gestiegen, und die Bewertungsregeln der entsprechenden Kapitel können angewandt werden. In diesem Kapitel sollen nur noch einige besondere Probleme, die sich aus unstabilen Preisen ergeben, kurz behandelt werden. Es muss auch an dieser Stelle betont werden, dass Grundlage für die Bewertung die Anschaffungs- und Herstellkosten oder die variablen Kosten sind, und dass man diese Werte gemäss dem Vollkosten- oder Teilkostenprinzip berechnen kann. Problematisch sind die schwankenden Preise für die Unternehmung, weil sie einen Unsicherheitsfaktor darstellen. Wenn kein klarer Trend feststellbar ist, werden Prognosen fast unmöglich. Besonders deutlich werden diese Preisrisiken bei den Rohstoffen. Dieser Unsicherheit muss bei der Bewertung Rechnung getragen werden. Natürlich können sowohl die Einkaufs- als auch die Verkaufspreise schwanken. Je nachdem welche Preise schwanken, hat dies auf den Wert des Warenlagers unterschiedliche Auswirkungen.

351.2. Schwankende Verkaufspreise

Wir haben gesehen, dass der Wert des Warenlagers durch seinen potentiellen Erfolg bestimmt wird. Ausdruck des potentiellen Erfolges sind die erwarteten Verkaufspreise. Aus diesem Grund haben die Verkaufspreise der vergangenen Periode vorerst keinen Einfluss auf den Wert des Warenlagers. Von Bedeutung ist nur, ob der Preis am Bilanzstichtag höher oder tiefer ist als im Augenblick des Kaufentscheides. Ist er tiefer, so muss der Bilanzansatz um die Preisdifferenz korrigiert werden. Ist der Preis höher, so bleiben die Anschaffungs- und Herstellkosten oder die variablen Kosten als Bilanzansatz bestehen, da eine Berücksichtigung des höheren Verkaufspreises das Realisationsprinzip verletzen würde.

Während es relativ leicht ist, die Verkaufspreise am Bilanzstichtag zu bestimmen, ist die Prognose des zu erwartenden Verkaufserlöses bei schwankenden Preisen schwierig. Neben der richtigen Preishöhe muss zusätzlich das richtige Verkaufsdatum prognostiziert werden, denn es ist nicht gleichgültig, ob die Produkte während einer Preishausse oder -baisse verkauft werden. Die Festlegung der erwarteten Verkaufspreise wird stark von der subjektiven Risikoeinschätzung abhängen. Wird erwartet, dass die gelagerten Waren nur zu tiefen Preisen abzusetzen sind, muss der Lagerbestand entsprechend korrigiert werden. Wegen der Schwierigkeit der Berechnung des erwarteten Verlustes ist es gerechtfertigt die Rückstellungen gemäss dem Vorsichtsprinzip vorzunehmen.

351.3. Schwankende Einkaufspreise

351.31. Prinzip des doppelten Minimums

Die Einkaufspreise haben direkt keinen Einfluss auf den Wert des Warenlagers. Das äussert sich darin, dass unternehmungswirtschaftlich das Lager bei gesunkenen Einkaufspreisen nur im Fall von Ueberlagern abgeschrieben werden muss. Bei gestiegenen Einkaufs-

preisen wird der Warenbestand weiterhin mit den Anschaffungs- und Herstellkosten oder den variablen Kosten bilanziert. Von besonderer Bedeutung ist im Zusammenhang mit den schwankenden Einkaufspreisen das Prinzip des doppelten Minimums, welches besagt, dass sowohl das Ziel der nominellen Kapitalerhaltung als auch der Substanzerhaltung zu beachten ist. Dies hat zur Folge, dass bei einer Tendenz steigender Preise Substanzerhaltungsrücklagen gebildet werden müssen und bei einer sinkenden Tendenz die Differenz zwischen Anschaffungskosten und den niedrigeren Wiederbeschaffungskosten nicht ausgeschüttet werden darf. Während die nominelle Kapitalerhaltung keine Schwierigkeiten bereitet, kann die Bestimmung der Substanzerhaltungsrücklage problematisch sein. Gerade weil die Preise schwanken, kann nicht unbedingt auf den im Augenblick geltenden Preis am Bilanzstichtag abgestellt werden. Vielleicht ist dieser nur zufälligerweise und vorübergehend besonders hoch resp. tief. Soll bei der Bildung oder Auflösung der Substanzerhaltungsrücklagen nur auf den Preis am Bilanzstichtag abgestellt werden? Die Antwort lautet nein. Dabei können die gleichen Argumente angeführt werden, die uns dazu führen, zur Berechnung der Substanzerhaltungsrücklagen von einem Normalbestand auszugehen. Wird die Rücklage auf Grund eines vorübergehend hohen Preises gebildet, so ist sie zu gross, denn es erfolgt keine Wiederbeschaffung zu diesen Preisen. Es werden unnötige stille Reserven gebildet. Sind die Preise dagegen vorübergehend besonders tief, so kann sich die Frage stellen, ob ein Teil der im Vorjahr gebildeten Rücklagen aufzulösen sind. Da die Preise nur vorübergehend so tief sind, hat das keinen Sinn[343)], denn die Rücklage ist erneut zu bilden, sobald die Preise wieder angezogen haben. Auch wenn im Augenblick die Rücklage nicht mehr berechtigt ist, ist sie für die Unternehmung nicht frei verfügbar, da wieder Preissteigerungen erwartet werden.

---

343) Hax K., Substanzerhaltung, a.a.O., S. 42.

Hier zeigt sich erneut die Ueberlegenheit der Rechnung mit Substanzerhaltungsrücklagen gegenüber den anderen Substanzrechnungen[344]. Dadurch, dass die Substanzsicherung durch einen Buchungsvorgang und nicht automatisch erfolgt, wird es möglich, nicht nur Preise am Bilanzstichtag sondern auch erwartete Preise in die Rechnung miteinzubeziehen.

351.32. Insbesondere die Fifo-Methode mit Substanzerhaltungsrücklagen

Es wäre wünschenswert, über eine Bewertungsmethode zu verfügen, die bei schwankenden Preisen in jedem Fall, also bei gleichbleibender, steigender oder fallender Tendenz, angewendet werden kann. Die Fifo-Methode kombiniert mit Substanzerhaltungsrücklagen erfüllt diese Bedingung. Wir sind dieser Methode bereits bei der Betrachtung der steigenden Preise begegnet. Der Warenbestand wird Dabei in jedem Fall nach der Fifo-Methode bewertet. Wird eine steigende Preistendenz festgestellt, so wird der Warenaufwand so berechnet, dass die Substanzerhaltung gesichert ist. Die Differenz zwischen Warenaufwand und Warenbestand wird auf dem Konto Substanzerhaltungsrücklagen verbucht. Dadurch kommen wir bei steigender Preistendenz zu einer richtigen Bewertung des Warenlagers. Bei schwankenden Preisen, aber stabiler Preistendenz, ist es nicht notwendig, dass Substanzerhaltungsrücklagen gebildet werden. Der Warenbestand wird einfach nach der Fifo-Methode bewertet. Dies hat den Vorteil, dass die Bewertung in der Regel nach der natürlichen Verbrauchsfolge vorgenommen wird. Denkbar wäre auch eine Durchschnittspreisbewertung. Wird eine sinkende Preistendenz festgestellt, so hat die Fifo-Methode zur Folge, dass der Warenbestand zu den tiefsten Preisen bewertet wird, was dem Vorsichtsprinzip

---

344), Noell H.J., a.a.O., S. 293.

entspricht. Die Fifo-Methode mit Substanzerhaltungsrücklagen erfüllt also die Anforderungen, die an eine unternehmungswirtschaftlich richtige Warenbewertung gestellt werden müssen - unbeachtet der Preisentwicklungen.

352. Bewertung handelsrechtlich

Auch handelsrechtlich bereitet die Bewertung bei schwankenden Preisen keine grundlegend neuen Probleme. Eine Differenz zur unternehmungswirtschaftlichen Bewertung kann sich dann ergeben, wenn die Verkaufspreise stabil bleiben und die Einkaufspreise vorübergehend gesunken sind. Während unternehmungswirtschaftlich auf die Verkaufspreise abgestellt wird, muss handelsrechtlich der Bilanzansatz den tieferen Einkaufspreisen angepasst werden.

Auch handelsrechtlich ist es geboten, die Waren wegen der Unsicherheit, die sich aus schwankenden Preisen ergibt, vorsichtig zu bewerten. Das Prinzip des doppelten Minimums verstösst nicht gegen die zwingenden Vorschriften des Aktienbilanzrechts. Während die nominelle Kapitalerhaltung ausdrücklich gefordert wird, lässt das Gesetz der Unternehmung die Freiheit, ihre Warenvorräte unter den aktienrechtlich zulässigen Höchstansätzen zu bilanzieren.

Die unternehmungswirtschaftlich am besten geeignete Bewertungsmethode bei schwankenden Preisen, die Fifo-Methode mit Substanzerhaltungsrücklagen, ist deshalb auch handelsrechtlich zulässig. Eine Anpassung an die gesetzlichen Vorschriften muss höchstens dann vorgenommen werden, wenn der Einkaufspreis am Bilanzstichtag unter den Preis des letzten Einkaufes gesunken ist. Während die Fifo-Methode den effektiven Kaufpreis berücksichtigt, muss das Lager nach dem Handelsrecht auf den Preis des Bilanzstichtages abgeschrieben werden.

353. Bewertung steuerwirtschaftlich

Für die steuerwirtschaftliche Bewertung kann weitgehend auf die vorangehenden Kapitel verwiesen werden. Bei schwankenden Verkaufspreisen gilt steuerwirtschaftlich der unternehmungswirtschaftliche Wertansatz. Weisen die Einkaufspreise eine sinkende Tendenz auf, muss steuerwirtschaftlich auf den handelsrechtlichen Wertansatz abgestellt werden, da die unternehmungswirtschaftliche Bewertung Aenderungen der Einkaufspreise nicht beachtet und dadurch gegen das Aktienbilanzrecht verstösst.

Die Fifo-Methode mit Substanzerhaltungsrücklagen hat auch steuerwirtschaftlich Anwendung zu finden, denn sie ist unternehmungswirtschaftlich richtig und verstösst nicht gegen das Aktienbilanzrecht.

Besonders erwähnt zu werden verdient noch die Tatsache, dass unternehmungswirtschaftlich Substanzerhaltungsreserven nicht aufgelöst zu werden brauchen, wenn der eingetretene Rückgang der Einkaufspreise nur vorübergehender Natur ist. Da die Beibehaltung der Rücklage handelsrechtlich zulässig ist, muss sie auch steuerwirtschaftlich nicht aufgelöst werden. Würde von steuerlicher Seite die Auflösung verlangt, entspräche das einer zu kurzfristigen Betrachtungsweise. Die Rücklage kann nicht als Gewinn ausgewiesen werden, denn sie ist für die Unternehmung nicht frei verfügbar. Sie darf ihrem Zweck nicht durch Besteuerung entzogen werden. Erst wenn sich der Preisrückgang als dauerhaft erweist, verliert die Rücklage ihre Berechtigung. In diesem Fall muss sie aufgelöst werden.

S C H L U S S W O R T

G e g e n s t a n d dieser Arbeit sind die Warenvorräte. Es werden darunter sämtliche sich an einem Stichtag im Eigentum der Unternehmung befindlichen körperlichen Umsatz- und Verbrauchsgüter verstanden. Warenlager werden aus den verschiedensten Gründen gehalten. Sie haben einmal die Aufgabe, Angebot und Nachfrage zeitlich und mengenmässig auf den Märkten und zwischen den einzelnen Operationen des Leistungserstellungsprozesses auszugleichen. Daneben werden Lager gehalten, um für den Absatz das notwendige Sortiment bereit zu halten. Schliesslich werden Lager aus Kosten- oder Qualitätsüberlegungen, aus Vorsichts- oder spekulativen Motiven angelegt.

A u f g a b e dieser Arbeit ist die unternehmungswirtschaftliche, handelsrechtliche und steuerwirtschaftliche Bewertung der Warenvorräte. Unternehmungswirtschaftlich kann nur bewertet werden, wenn Ziele vorgegeben sind. Als oberstes Ziel gilt unternehmungswirtschaftlich die Gewinnerzielung und die langfristige Erhaltung der Unternehmung. Daraus leitet sich die Ausgestaltung der unternehmungswirtschaftlichen Gewinnrechnung ab. Diese muss - unter Berücksichtigung der langfristigen Erhaltung der Unternehmung - den in der Vergangenheit effektiv erzielten Gewinn ausweisen. Damit haben wir den Bewertungsmasstab für die Warenvorräte gefunden, denn diese werden zum Zweck bewertet, dass sie in die Gewinnrechnung eingesetzt werden können. Die Warenlager sind so zu bewerten, dass die Rechnung den effektiven Unternehmungsgewinn eines bestimmten Zeitraumes ausweist. Für den Bewertenden handelt es sich um ein Entscheidproblem. Er muss unter den verschiedenen Alternativen die richtige auswählen. Dabei sind sämtliche Alternativen, die sich ausserhalb des Rahmens befinden, den das Handelsrecht steckt, nicht mehr zulässig. Das Handelsrecht bezweckt - insbe-

sondere das Aktienbilanzrecht - die an der Unternehmung interessierten Personen zu schützen, indem es das Geschäftsvermögen zu erhalten trachtet. Ist die unternehmungswirtschaftliche Gewinnrechnung resp. auf ihr beruhende Unternehmungsbilanz handelsrechtskonform, so entspricht sie der steuerwirtschaftlichen Rechnung. Auch die Steuerbilanz hält den effektiv erzielten Unternehmungsgewinn fest. Der nach betriebswirtschaftlichen Grundsätzen ermittelte handelsrechtskonforme Periodengewinn ist Ausdruck der wirtschaftlichen Leistungskraft der Unternehmung und deshalb das richtige Mass für eine gerechte Besteuerung.

Wird das unternehmerische Zielsystem für die Unternehmungs-, Handels- und Steuerbilanz auf die Warenlager angewendet, muss die Frage nach dem Objekt, dem Zeitpunkt und dem Ausmass der Bewertung untersucht werden.

B e w e r t u n g s o b j e k t ist jedes Wirtschaftsgut, das einer individuellen Bewertung fähig ist. Es gilt unternehmungswirtschaftlich, handelsrechtlich und steuerwirtschaftlich das Prinzip der Einzelbewertung. Dieses Prinzip darf dann durchbrochen werden, wenn sich die Einzelbewertung arbeitsmässig nicht lohnt, oder es sich um in verschiedenen Zeitpunkten angeschaffte gleichartige Güter handelt.

Was den B e w e r t u n g s z e i t p u n k t anbelangt, so liegt die Schwierigkeit in der Feststellung, wann ein Gut zum Lager zu zählen und wann es als nicht mehr als der Unternehmung gehörend zu betrachten ist. Als Beurteilungskriterium für die Beantwortung dieser Frage muss die wirtschaftliche Zugehörigkeit und die damit verbundene Risikolage genommen werden. Dadurch kommen wir für schwebende Geschäfte im Wareneinkauf zu folgender unternehmungswirtschaftlicher Lösung: Falls die Lieferung unmittelbar bevorsteht, sind die Waren zu aktivieren. Andernfalls ist

einzig für Verlustrisiken eine Rückstellung zu bilden. Bei schwebenden Geschäften im Warenverkauf ergibt sich folgende unternehmungswirtschaftliche Lösung: Waren, die den ganzen Leistungserstellungsprozess durchlaufen haben, sind nicht mehr zum Lager zu zählen, falls der Verkauf gesichert ist. Ist die Leistung noch nicht vollständig erstellt, ist für erwartete Verluste eine Rückstellung zu bilden. Handelsrechtlich und somit steuerwirtschaftlich dagegen dürfen die Waren erst aktiviert werden, wenn sie im Besitz der Unternehmung sind. Eine Ausnahme kann höchstens dann gemacht werden, wenn Nutzen und Gefahr schon vorher auf den Käufer übergegangen sind. Gleich verhält es sich beim Warenverkauf. Handelsrechtlich und steuerwirtschaftlich dürfen Waren erst vom Lager ausgeschieden und der Gewinn realisiert werden, wenn die Lieferung erfolgt ist, es sei denn, Nutzen und Gefahr wären schon vorher auf den Käufer übergegangen.

Nach dieser Betrachtung von Objekt und Zeitpunkt der Bewertung kommen wir zum Hauptteil der Arbeit, zum B e w e r t e n d e r W a r e n v o r r ä t e . Es handelt sich um ein Problem der Vermögensbewertung in der Bilanz. Durch die doppelte Buchführung wird es aber gleichzeitig zu einem Problem der Aufwandsbewertung in der Erfolgsrechnung. Durch die gleiche Zielsetzung des Ausweises des Unternehmungsgewinnes bilden die beiden Rechnungen eine Einheit. Aus dieser Zielsetzung kann abgeleitet werden, dass ein Vermögensgegenstand seinen Wert dadurch erhält, dass er in der Zukunft einmal zu einem "Ertrag" in der Erfolgsrechnung wird. Der Wert des Warenlagers entspricht also seinem potentiellen Erfolg.

Die Bewertung der Warenvorräte wird vorerst unter der Annahme g l e i c h b l e i b e n d e r P r e i s e für die verschiedenen Kostenrechnungssysteme untersucht. Nach dem Vollkostenprinzip sind grundsätzlich alle Kosten aktivierbar, die für das Produkt bis zum Bilanzstichtag angefallen sind. Nicht aktivierbar

sind aussergewöhnliche Kosten, wie besondere Reparaturen oder "Kosten", die Gewinnbestandteile enthalten. Nach kaufmännischer Praxis werden Ausgangsstoffe zu den Anschaffungskosten und Halb- und Fertigfabrikate zu den Herstellkosten aktiviert. Die Vollkostenrechnung und die kaufmännische Praxis weisen den Nachteil auf, dass die Beschäftigung einen Einfluss auf den Wert des Warenlagers hat. Dieser Einfluss kann durch Anwendung der Teilkostenrechnung ausgeschaltet werden, bei der die Lager nur mit ihren variablen Kosten bewertet werden. Die Darstellung der Bewertung der Lager zu den variablen Kosten bildet einen ersten Schwerpunkt dieser Arbeit. Neben ihrer einfachen Anwendung hat die Methode den Vorteil, dass sie zu einem vorsichtigen Resultat führt und die Fixkosten sachgerecht als Periodenkosten behandelt. Die Fixkosten fallen unabhängig vom Ausmass der Produktion an und sind deshalb nicht auf die einzelnen Produkte zu überwälzen, sondern von der Periode, durch die sie verursacht worden sind, zu tragen. Will man neben der Beschäftigung auch noch den Einfluss der Preise und des Güterbestandes auf den Warenwert ausschalten, kann man die Güter mit Normal- oder Plankosten bewerten. Die normierten Kostenansätze müssen aber auf realistischen Annahmen beruhen.

Aktienrechtlich ist eine Bewertung mit den Vollkosten nicht zulässig, denn die Verwaltungs- und Vertriebskosten dürfen nicht aktiviert werden. Das Aktienrecht sieht eine Bewertung der Lager zu den Anschaffungs- und Herstellkosten vor. Doch ist die Aktivierung zu den variablen Kosten zulässig, solange diese nicht höher sind als die Anschaffungs- und Herstellkosten.

Daraus folgt, dass die Bewertung der Warenlager zu den variablen Kosten auch in der Steuerbilanz erfolgen kann, denn der beste unternehmungswirtschaftliche Wertansatz, der zugleich handelsrechtskonform ist, ist auch steuerwirtschaftlich der richtige

Wertansatz. Aufgrund dieser Feststellung muss die Forderung erhoben werden, dass die Steuerbehörden den Unternehmungen die Freiheit in der Wahl ihrer Bewertungsmethode gewähren, vorausgesetzt, dass das Ziel der Berechnung eines objektiv richtigen Unternehmungsgewinnes verfolgt wird. Die Wahlfreiheit ist umso gerechtfertigter, als durch die unternehmungsindividuelle Anpassung der Bewertungsmethode eine grössere Steuergerechtigkeit erreicht werden kann.

Im Fall s i n k e n d e r P r e i s e muss untersucht werden, ob der Wert des Warenlagers von den Einkaufs- oder von den Verkaufspreisen abhängig ist. Aus der Zweckbestimmung der Waren ergibt sich, dass einzig die Verkaufspreise ihren Wert beeinflussen, denn die Waren sind in jedem Fall zum Verkauf bestimmt. Entwertungsrisiken drohen ihnen nur vom Verkaufsmarkt her. Einzig bei übersetzten Lagerbeständen sind gesunkene Einkaufspreise unternehmungswirtschaftlich bei der Bewertung mitzuberücksichtigen, da der Unternehmung durch den zu grossen Lagerbestand ein Gewinn entgangen ist, der der vergangenen Periode angelastet werden muss. Der Warenbestand muss abgeschrieben werden, sobald der Verkaufspreis abzüglich die in Zukunft noch für das Produkt anfallenden Kosten unter den ursprünglichen Buchwert gesunken ist. Gleichartige Güter, die zu verschiedenen Zeitpunkten eingekauft worden sind, werden am besten mit der Hifo- oder Fifo-Methode bewertet.

Handelsrechtlich müssen sowohl die Einkaufs- als auch die Verkaufspreise berücksichtigt werden. OR 666, Abs. 2 schreibt die Abschreibung auf die tiefen Wiederbeschaffungspreise vor. Die Verkaufspreise sind wegen dem Vorsichts- und Realisationsprinzip und wegen OR 960, Abs. 2 zu beachten. Es muss handelsrechtlich der tiefere der beiden Werte (Einkaufspreis oder der aus dem Geschäftswert abgeleitete Wert) als Bilanzansatz genommen werden.

Steuerwirtschaftlich ist der aus den Verkaufspreisen abgeleitete unternehmungswirtschaftliche Wert massgebend, wenn er tiefer ist als die Einkaufspreise am Bilanzstichtag. Damit deckt sich der steuerwirtschaftliche Wertansatz mit dem Begriff des Teilwertes.

Als nächstes wird die Warenbewertung bei s t e i g e n d e n P r e i s e n untersucht. Wir kommen dabei zum zweiten Schwerpunkt der Arbeit, zum Problem der S u b s t a n z e r h a l t u n g . Weder die steigenden Einkaufs- noch die steigenden Verkaufspreise haben direkt einen Einfluss auf die Warenbewertung. Die steigenden Einkaufspreise müssen aber bei der Bewertung des Warenaufwandes berücksichtigt werden, da sonst die Substanz der Unternehmung gefährdet würde. Die Notwendigkeit einer Substanzrechnung ergibt sich aus dem Ziel der langfristigen Erhaltung der Unternehmung. Die vom Handelsrecht vorgeschriebene nominelle Kapitalerhaltung reicht nicht aus. Will man dem unternehmungswirtschaftlichen Ziel gerecht werden, muss der Warenaufwand in einer Weise bewertet werden, dass die Substanz leistungsmässig erhalten bleibt. Dies ist dann der Fall, wenn die Unternehmung in der Lage ist, trotz gestiegener Preise mit zurückbehaltenen Verkaufserlösen diejenigen Waren einzukaufen, die zur Erbringung der gleichen Leistung notwendig sind. Es stehen der Unternehmung dabei verschiedene Rechnungsmethoden zur Verfügung. Bei der Rechnung mit eisernen Beständen und gebundenen Vorräten wird die Substanz erhalten, indem durch die Bewertung eines festen Bestandes mit tiefen Preisen stille Reserven gebildet werden. Bei der Lifo- und Hifo-Methode werden die notwendigen Reserven geschaffen, indem der Warenbestand mit den tiefsten Anschaffungskosten bewertet wird. Zum besten Resultat führt die Rechnung mit Substanzerhaltungsrücklagen. Der Warenbestand wird dabei mit seinen effektiven Kosten, der Warenaufwand dagegen mit Wiederbeschaffungskosten bewertet. Der Ausgleich zwischen dem Bestandes- und Aufwandkonto erfolgt durch die Substanzerhaltungsrücklage. Dadurch,

dass die Rechnung auf einen Normalbestand an Waren abstellt, ist diese Methode im Gegensatz zu den andern Rechnung in der Lage, Saisonschwankungen mitzuberücksichtigen.

Sie weist daneben den Vorteil auf, dass die Bildung und Auflösung von Reserven nicht automatisch, sondern durch einen kontrollierbaren Buchungsvorgang erfolgt.

Handelsrechtlich ist die Substanzrechnung zulässig, da die Bildung stiller Reserven für das Gedeihen der Unternehmung ausdrücklich erlaubt ist. Bei einer langfristigen Betrachtung kann man sogar so weit gehen, vom Handelsgesetzgeber zu fordern, dass er von den Unternehmungen aus Gründen des Gläubigerschutzes Massnahmen zur Substanzerhaltung vorschreibt.

Aus der Tatsache, dass die Substanzrechnung von der unternehmungswirtschaftlichen Theorie verlangt wird und nicht gegen das Handelsrecht verstösst, ist der Schluss zu ziehen, dass sie auch steuerwirtschaftlich gerechtfertigt ist. Deshalb muss die Forderung erhoben werden, dass die Substanzrechnung steuerlich anerkannt wird, umsomehr, als die Rechnung im Eigeninteresse des Staates ist, da durch sie langfristig kein Steuerausfall entsteht und die Steuerquelle nicht angegriffen wird, wie dies bei einer Versteuerung von Scheingewinnen der Fall wäre.

Für den Fall s c h w a n k e n d e r P r e i s e kann weitgehend auf die Kapitel über die Bewertung bei gleichbleibenden, sinkenden und steigenden Preisen verwiesen werden; je nach Preistendenz kann eine der dort beschriebenen Bewertungsmethoden angewandt werden.

Die vorliegende Arbeit hat gezeigt, dass für die Bewertung der Warenlager kein fertiges allgemeingültiges Rezept angegeben werden kann. Dadurch, dass verschiedene Faktoren ihren Einfluss auf den Wert der Vorräte haben, muss je nach vorherrschender Beeinflussungsgrösse eine andere Regel angewendet werden. Die auf die kaufmännische Uebung abstellenden Steuerbehörden tragen dieser Tatsache zuwenig Rechnung. So werden die unternehmungswirtschaftlichen Erkenntnisse über die fixen und variablen Kosten nicht beachtet. Arbeitet eine Unternehmung mit einer Teilkostenrechnung und ist sie der Meinung, dass eine Aktivierung der Lager zu den variablen Kosten zum besseren Resultat führt, sollte diese Bewertungsmethode auch steuerlich anerkannt werden. Vor allem aber sind die Steuerbehörden beim Problem der Substanzerhaltung den unternehmungswirtschaftlichen Erkenntnissen noch nicht gefolgt. Bedenkt man die Wichtigkeit der langfristigen Erhaltung der Unternehmung für die Unternehmer, Angestellten, Gläubiger und die ganze Volkswirtschaft, so sollte den Unternehmungen unbedingt auch steuerlich die Möglichkeit eingeräumt werden, bei der Bewertung der Warenlager das Ziel der Substanzerhaltung zu verfolgen.

Da viele Faktoren einen Einfluss auf den Wert der Vorräte haben, ist einzig die unternehmungswirtschaftliche Theorie in der Lage, den Weg zu weisen, der zu einer sachgemässen Berechnung des Gewinnes der Unternehmung führt. Kein anderer als dieser, nach unternehmungswirtschaftlichen Kriterien berechnete Gewinn ist Mass der wirtschaftlichen Leistungskraft der Unternehmung und somit die richtige Steuerbemessungsgrundlage.